DOSSIER DE PRESENTATION

Résérvé aux investisseurs

Dossier confidentiel

Epad Services

EUROPEAN PUBLIC ACCESS DEFIBRILLATION

DÉFIBRILLATEURS EN ACCÈS PUBLIC

MISE À DISPOSITION
LOCATION
VENTE
FORMATION
MAINTENANCE

Ayez le réflexe héros!

Soyez prêt à réagir en retrouvant le défibrillateur le plus proche de vous, et les conseils de premiers secours.

Téléchargez l'application E.P.A.D. Services sur votre smartphone.
Disponible pour iPhone et téléphones Android.

Renseignez vous sur notre site internet!

Notre site internet vous fournira des compléments d'information si nécéssaire.

Une seule adresse: http://www.epadservices.fr

CONFIDENTIEL

Dossier de présentation

Ce dossier de présentation a été élaboré afin de présenter notre société EUROPEAN PUBLIC ACCESS DEFIBRILLATION dont le nom commercial est. E.P.A.D. Services

Monsieur John BARBEROUSSE, créateur et fondateur de cette entreprise, détient 61 % des parts sociales.

Son champ d'activité est celui de la défibrillation accessible au public, la maintenance de ses appareils et la formation de ses utilisateurs potentiels.

Les principaux facteurs de risque des maladies cardiovasculaires sont le tabagisme, l'hypertension artérielle et le cholestérol. D'autres facteurs sont associés à ces pathologies, notamment le surpoids et l'obésité, le diabète, l'abus d'alcool et le stress.

Les signataires de la charte européenne du cœur ont estimé que ces maladies coûtaient **169 milliards d'euros** à l'union Européenne. Celles-ci affectent le développement économique national de chaque pays. Les pertes de production dues à la mortalité et à la morbidité (4,35 millions de morts chaque année dans les 52 états membres de la région européenne de l'Organisation mondiale de la santé et plus de 1,9 millions de morts au sein de l'union européenne) coûtent plus de **35 milliards** d'euros par an et deux tiers, soit **25 milliards sont dus aux décès**. **On estime ces pertes en France à 3,5 milliards d'euros par an.**

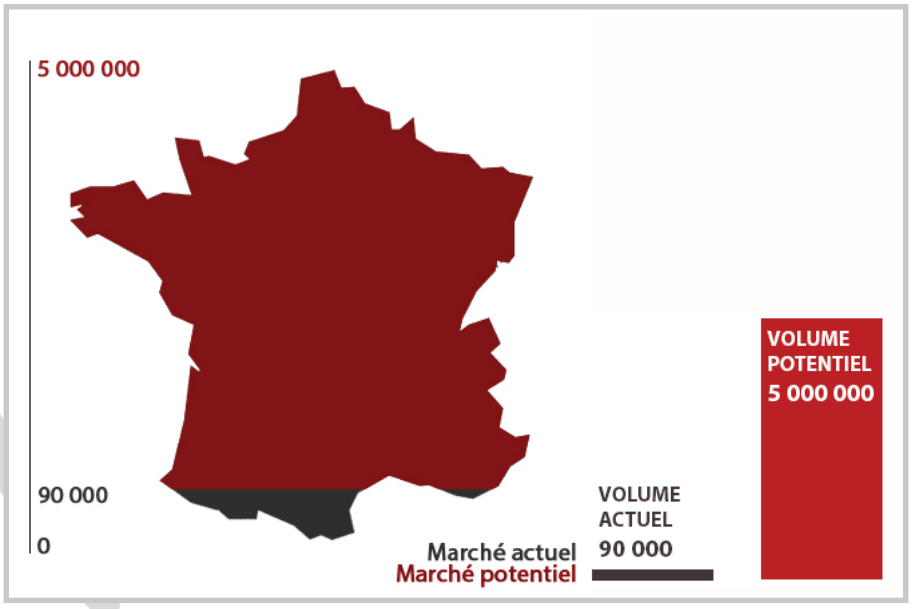
> *On dénombre **60 000 morts par an** en France, victime d'un arrêt cardiaque (ARC). On estime à 30% le nombre de vies pouvant être sauvées grâce à une défibrillation efficace administrée par une personne formée à cet effet. Le taux de survie actuel en France est de 2%. **Il peut monter à 56% dans certaines régions équipées comme aux Etats-Unis.***

Le marché français du défibrillateur, voire européen, est très attractif compte tenu du niveau actuel d'équipement public et privé **(0,2%)**.

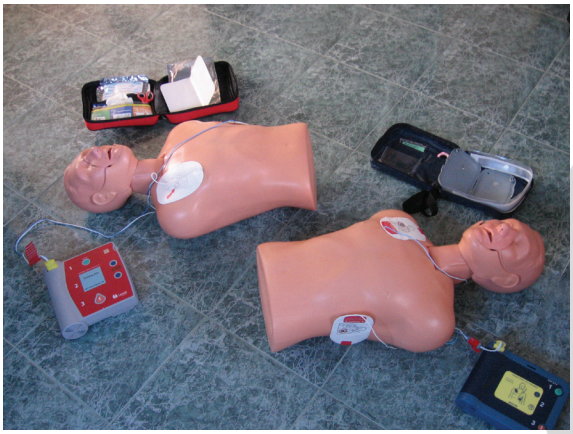
Les Services publics (pompiers, SMUR, etc..) possèdent environ 18 000 défibrillateurs.

Le volume de marché actuel est dérisoire (on estime à **90 000** le nombre de défibrillateurs présents sur le territoire français) au regard du volume potentiel qui sera atteint dans quelques années (on estime à **5 000 000** de défibrillateurs le marché potentiel public et privé hors particuliers).

Il s'agit d'un marché colossal !



L'entreprise E.P.A.D. Services propose la commercialisation de tous défibrillateurs accessibles au public et la commercialisation exclusive sur le territoire national (contrat d'exclusivité), d'un défibrillateur automatique externe (DAE) du fabricant américain HEARTSINE® et de ses accessoires (batteries, électrodes, armoire de protection) avec ses Services associés (initiation, formation et maintenance). Ce projet s'intègre dans une perspective B2B. Il consiste à commercialiser des défibrillateurs, en tant que grossiste et revendeur intégrant une très importante force de vente directe, auprès des administrations, des entreprises et des revendeurs.



Elle propose également, en tant qu'organisme de formation agréé par l'état, l'initiation, la formation, le recyclage et la maintenance inhérents à ces produits (Récurrence des contrats produits et Services).

E.P.A.D. Services propose une offre qui **démocratise le défibrillateur et ses Services y associés**, donne l'accès à cette offre mixte de produits et Services aux clients potentiels de ce marché. En intervenant efficacement sur cette activité, l'entreprise compte prendre **10% de parts de marché** du territoire national sur 5 ans.

Les principaux segments de clients sont aujourd'hui, les administrations publiques, les grandes entreprises, les petites et moyennes entreprises recevant du public.

Dans quelques années que l'on estime à cinq, ce marché s'adressera directement aux particuliers et entrera alors dans une phase de renouvellement de produit pour les entreprises (échéance des garanties matériels et accessoires et récurrence des contrats de formation, de maintenance).

La société bénéficie d'avantages concurrentiels important du fait de **l'exclusivité nationale de la distribution**, de la formation au défibrillateur PDU 400 de la société HEARTSINE®, de sa **proposition de solution complète** (Produit & Services), de **son modèle économique et de commercialisation totalement innovant** sur ce marché.

Le modèle économique et la stratégie commerciale innovante de cette entreprise résident dans le mode de commercialisation très rapide et massif, de ce package, produits et Services associés, à moindre coût pour les clients potentiels.

La formation commercialisée sur ses produits entre dans le cadre de la formation professionnelle continue (aucune avance de fonds n'est nécessaire pour l'entreprise après acceptation de la prise en charge par les organismes collecteurs nationaux ou de branches).

Les cadres de cette entreprise sont : John BARBEROUSSE, Vincent GUILBERT, Jean Christophe VASSEUR, Serge BERNASCONI, Olivier LAHAYE, Eric PITE, Loic TROCME, Jessy LENNE, Pierre MARCHAND, Hervé GUILLEMET, Olivier BOIREAU, Mafalda COCCA.

Une quinzaine de collaborateurs administratifs seront nécessaires (Assistantes, opératrices de saisies).

Pour son expansion massive, l'entreprise recrutera initialement **16 collaborateurs indépendants** (recruteurs, formateurs) qui recruteront à leur tour **10 commerciaux par département**.

Le siège de l'entreprise se situe dans les Yvelines, proche de Versailles, à Bougival pour garantir une parfaite accessibilité et mobilité, tant par rapport à ses clients locaux qu'à ses salariés et collaborateurs indépendants.

Cette entreprise est une création donc les éléments financiers actuels sont prévisionnels.

Nos prévisions de chiffre d'affaires sont les suivantes :

Années	N	N+1	N+2	N+3	N+4
Chiffre d'affaires	35	64	70	76	82
Résultats	4,9	14			

La société va intervenir sur le marché français en pleine croissance (+100% en 2009) en tant qu'opérateur de Services en couvrant le territoire national le plus rapidement possible (tel un opérateur téléphonique mais sans ses coûts d'infrastructures).

Les opportunités indéniables de développement de cette entreprise résident aussi dans le fait qu'**aucun opérateur de Services de taille n'existe encore dans ce domaine d'activité** et que **le marché du défibrillateur est quasiment vierge** (0,2% d'équipement). De plus, E.P.A.D. Services a créé un système informatique de gestion de son réseau de distribution qui devrait mettre plusieurs années avant d'être dupliqué par un concurrent. Le niveau de compétences, les innovations, les sites internet, intranet vont être mis à disposition de l'ensemble de son réseau de distribution. Chaque distributeur bénéficiera, dès son agrément, d'une logistique informatique, administrative, marketing et commerciale complète, ce dont peu d'entreprises peuvent se prévaloir.

Un marché utilisé à 0,2% de ses capacités

L'équipe dirigeante de cette entreprise, grâce à son expertise et ses expériences multiples passées, entre autre dans le domaine de la téléphonie mobile (exclusivité de distribution de produits mobiles MOTOROLA), création du réseau TELEKOM (1200 points de vente développés en 1 an et mise en place d'un réseau de 800 distributeurs indépendants) puis en tant qu'opérateur virtuel dans la téléphonie satellitaire (MVNO IRIDIUM) est absolument assurée du succès de cette entreprise.

Les risques particuliers de cette entreprise sont de nature interne, commerciale, financière et exogène.

Depuis le décret du 5 mai 2007 la législation en faveur de l'équipement d'un défibrillateur est incitative mais sera certainement, voire très prochainement obligatoire (projet de loi en annexe déposé le 17 février 2012).

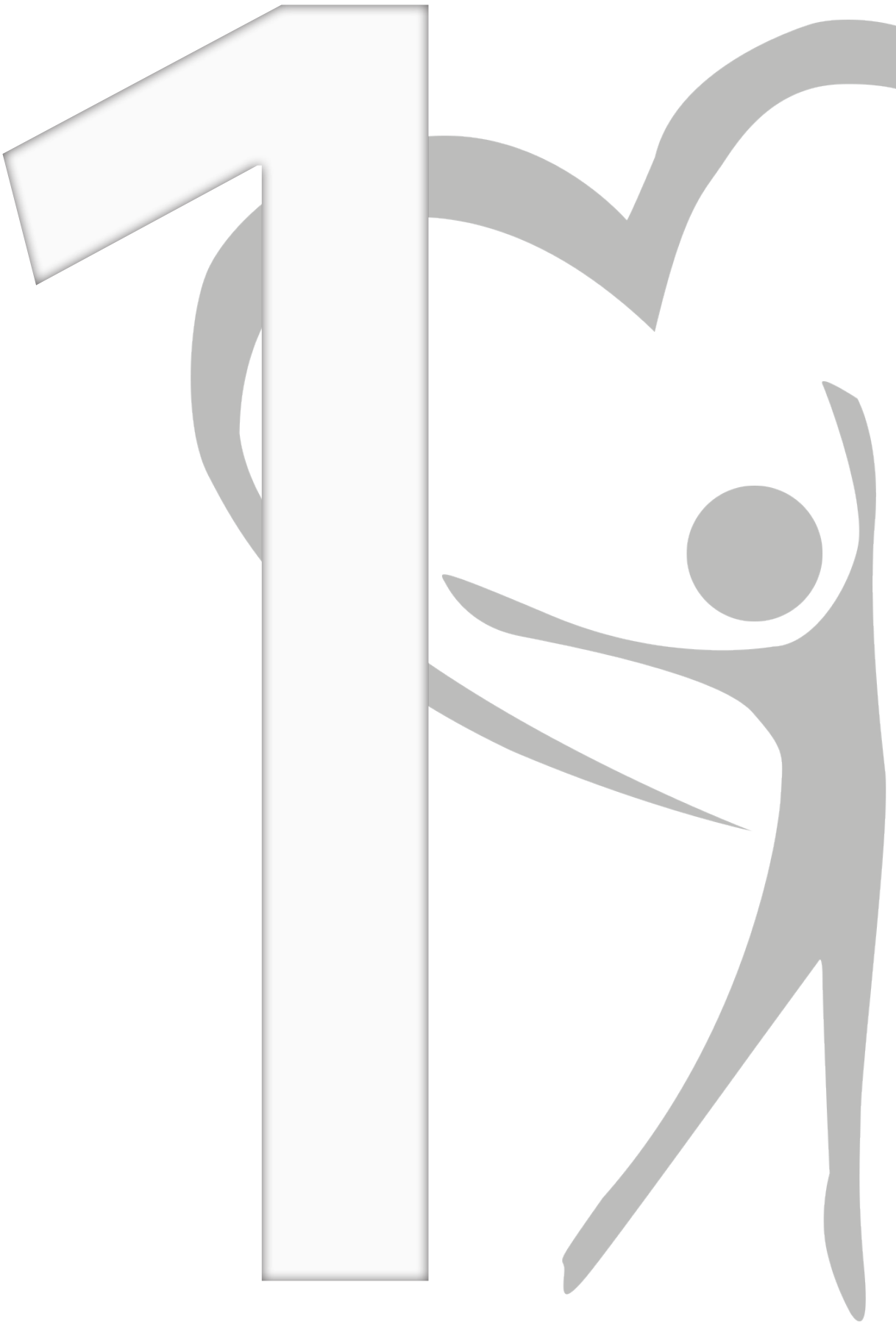
Monsieur BARBEROUSSE a l'intention de s'investir pleinement dans cette expansion de l'entreprise E.P.A.D. Services ainsi que d'ouvrir un investissement initial limité par voie de placements privés.

A ce point, la société ne peut offrir aucune garantie quant à sa future valeur commerciale.

L'investissement privé de capitaux suffisants doit lui permettre d'exécuter pleinement son projet de développement.

Ce marché potentiel est une opportunité exceptionnelle et en tant qu'investisseur privé, vous pouvez participer à ce succès tout en sauvant des vies.

1



PRÉSENTATION DU PROJET À LA BASE DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Idée
Origine
Objectifs: Parts de marché, résultats
Forme juridique & Répartition capitalistique
Investisseurs
Présentation du fondateur, des actionnaires et de l'équipe dirigeante
Calendrier de recrutement

1.1 Idée

La création de cette entreprise est née d'un constat flagrant concernant l'insuffisance et l'inadéquation entre l'offre et la demande en matière de défibrillateurs (DAE) ainsi que des Services y associés (initiation, formation et maintenance). En France, 50000 à 60000 personnes meurent d'un arrêt cardiaque chaque année (ARC) et le taux de survie est de 2%. Le marché est quasiment vierge en France. Il y a **10 fabricants dans le monde** et seulement **une centaine de petits distributeurs en France**.

C'est pourquoi l'entreprise a résumé dans le présent dossier leur étude de faisabilité sur l'installation de défibrillateurs en France et des Services y associés.

Après une brève description de l'entreprise et de ses dirigeants, , une description de son offre et de ses produits, une étude sur le défibrillateur, l'exposé du marché et de la concurrence, de la commercialisation et de sa stratégie de développement et des moyens nécessaires au projet, elle présentera le dossier financier, le calendrier, l'évaluation des risques et les clés de la réussite de cette entreprise.

1.2 Origine

Seuls 4% des français sont formés aux gestes de secours

Fondée au second semestre 2011, la société E P A D Services (EUROPEAN PUBLIC ACCESS DEFIBRILLATION) s'est basée sur un constat simple : **50 000 à 60 000 personnes décèdent chaque année d'un arrêt cardiaque en France**. De même, seulement 4% environ des français sont formés aux gestes qui sauvent. Notre pays accuse un sérieux retard en termes de survie après un arrêt cardiaque : moins de 2%.
Or dans certains pays où la population est davantage formée et où les lieux publics et privés sont mieux équipés en défibrillateurs automatisés externes, ce taux de survie peut atteindre 30%.

C'est donc 10.000 à 15000 vies en France qui pourraient être sauvées chaque année si seulement 20% de la population étaient formés aux gestes de premiers secours.

Or, **seuls 4% des Français possèdent une formation appropriée** comme l'AFPS (Attestation de Formation aux Premiers Secours, nouvellement remise à jour sous le terme PSC1, Prévention et Secours Civique de niveau 1). L'objectif premier de l'entreprise est donc de proposer aux entreprises, l'acquisition de défibrillateurs, des contrats de maintenance et des formations groupées aux défibrillateurs automatiques (AED). Dans cette optique, E.P.A.D. Services organisera également des activités de sensibilisation et de prévention.

Par une recommandation publiée en janvier 2007, l'Académie de Médecine encourage la sensibilisation et la formation du grand public aux gestes de premiers secours. Par ailleurs, depuis le décret du 4 mai 2007, le grand public est enfin autorisé à utiliser un défibrillateur alors que jusqu'ici, seuls les secours pouvaient le faire.

Décret n° 2007-705 du 4 mai 2007 relatif à l'utilisation des défibrillateurs automatisés externes par des personnes non médecins et modifiant le code de la santé publique (dispositions réglementaires)

Article 1

1° L'intitulé de la section 2 est remplacé par : « Utilisation des défibrillateurs automatisés externes par des personnes non médecins ».

« Art. R. 6311-15. — Toute personne, même non médecin, est habilitée à utiliser un défibrillateur automatisé externe répondant aux caractéristiques définies à l'article R. 6311-14. »

1.3 Objet social :

L'entreprise E.P.A.D. Services est immatriculée au registre du Commerce et des sociétés sous le n° Versailles B 491 355 905 et son objet social est le suivant:

La société a pour objet, directement ou indirectement, et sous quelque forme que ce soit, en France, dans les pays du Marché Commun et à l'étranger :
L'achat, le négoce, la conception, la fabrication, la distribution, la vente ou la location de tous défibrillateurs cardiaques et de tous accessoires s'y rapportant, de toutes les normes existantes ou à venir, de tous moyens de communication et méthodes techniques s'y rapportant, existants ou à venir.
Elle se réserve le droit de la création, de la distribution et de la vente de formation sur ses produits et sur tous supports existants ou à venir.

Elle se réserve le droit de la création, de la vente, de la distribution ou de la location de Services liés aux abonnements de maintenance de tous produits se rattachant directement ou indirectement à l'activité.
Elle se réserve le droit d'importer et d'exporter toutes marchandises non soumises à réglementations particulières.

La participation de la société par tous moyens à toutes entreprises, groupements d'intérêts économiques et sociétés françaises ou étrangères créées ou à créer pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou tous objets similaires dont l'objet serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet social et ce, par tous moyens notamment la voie de création de sociétés nouvelles ou de fonds de commerces, apports, souscription ou achats d'actions ou de parts sociales ou bénéficiaires de fusions, de sociétés en participation, de groupement, d'alliance ou de commandite.

Le cas échéant et plus généralement toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ou susceptibles d'en faciliter l'extension ou le développement.

1.4 Objectifs : parts de marché, résultats

Le marché actuel est quasiment vierge. Le marché potentiel est estimé à **5 000 000 unités dans les dix prochaines années**.

Au prix moyen de 1200 euros, ce marché du défibrillateur est donc estimé à 6 milliards d'euros sur les produits et accessoires, à 10 milliards d'euros concernant la formation et le recyclage et à 3,75 milliards d'euros tous les 5 ans concernant la maintenance de ces appareils, soit un marché global d'environ **20 milliards d'euros récurrent**.

Un potentiel de 5 000 000 d'unités

L'entreprise E.P.A.D. Services s'est fixé à terme un objectif de 10% de parts de marché national.

500 000 défibrillateurs vendus sous forme de package (Produit, formation et maintenance) en 5 ans, repré-

senteraient un résultat considérable, tout en sachant que ses contrats sont récurrents par la suite.

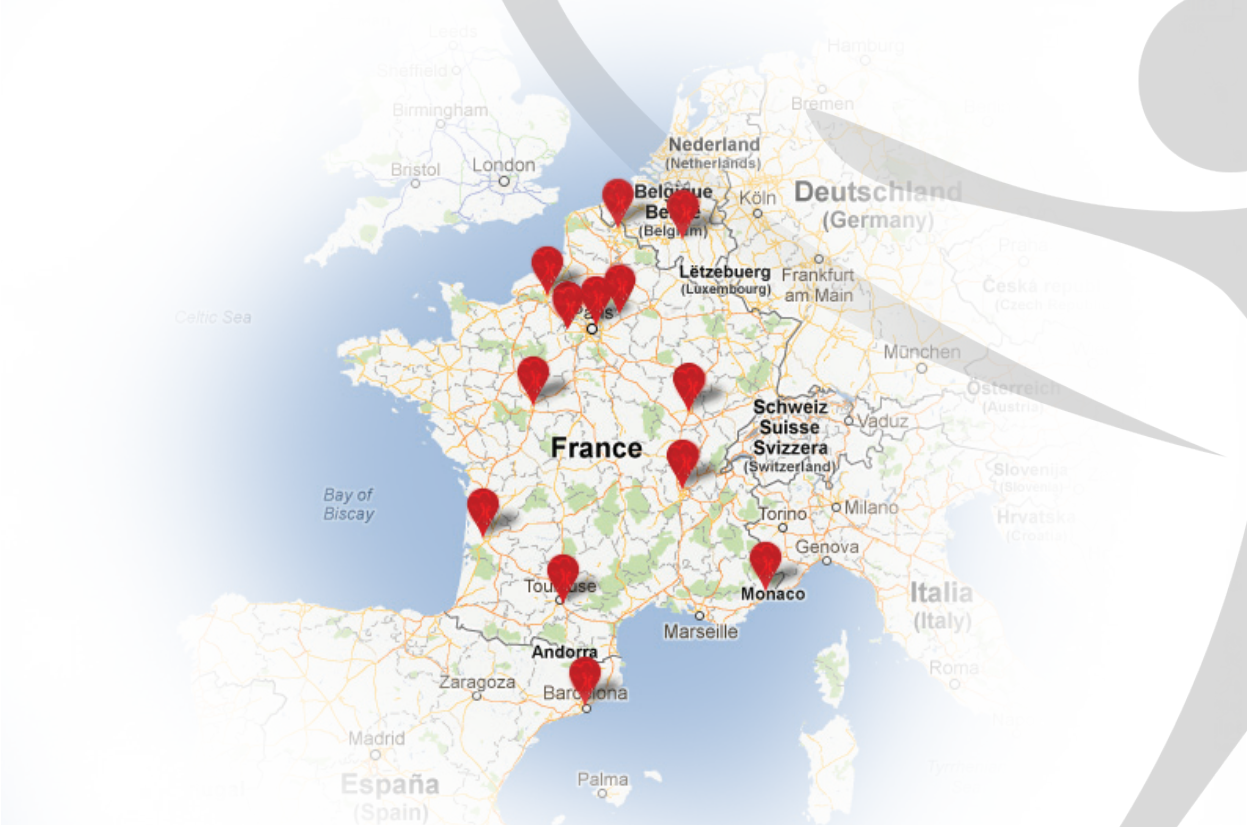
En plus de ce résultat colossal, grâce à la vente de ses produits et Services, E.P.A.D. Services collectera des fonds pour une association « Sauvons des vies, Sauvons des cœurs,» à hauteur de 70 millions d'euros minimum, destinés à fournir aux enfants de chaque école en France, une bande dessinée des gestes qui sauvent, des affiches présentes en classe, une formation à ces gestes de premiers secours et des défibrillateurs pour les associations les plus démunies, le tout en partenariat avec la Croix Rouge.

Sauvons des vies
Sauvons des cœurs

croix-rouge française

1.5 Localisation

Le siège de l'entreprise est actuellement située sis 3 chemin des grades 78380 BOUGIVAL, pour des raisons pratiques de mobilité et d'accessibilité pour recevoir ses futurs distributeurs, proche de tous les carrefours autoroutiers (A86, A12, A13, A14, A6) et d'une gare SNCF.



De plus, grâce à un accord de partenariat majeur, concernant les sites Internet, intranet, l'hébergement, les noms de domaine, la maintenance et enfin la mise à disposition d'agence commerciales sous forme de baux emphytéotiques avec la société COMETIK, dont Vincent Guilbert et J.C. VASSEUR sont les principaux actionnaires, E.P.A.D. Services bénéficie d'un maillage territorial existant de 15 agences en France, deux autres à NAMUR (Belgique) et Barcelone (Espagne).

1.6 Forme juridique & Répartition capitalistique

La forme juridique actuelle de l'entreprise est celle d'une S.A.R.L. et la société E.P.A.D. Services n'est affiliée à aucun groupe.

Le capital de l'entreprise est de 150 000 euros divisé en 150 000 parts de 1 euro chacune.

Monsieur BARBEROUSSE détient aujourd'hui **61 % du capital** social par le biais de sa société HOLDING JB FINANCES.

Un capital de 150 000€

Monsieur GUILBERT détient aujourd'hui **19.5 %** du capital social à titre personnel.

Monsieur VASSEUR détient aujourd'hui **19.5 %** du capital social à titre personnel.

En cas d'agrément de nouveaux actionnaires Messieurs GUILBERT et VASSEUR céderont une partie du capital.

1.7 Composition des différents organes de direction et de contrôle

Les organes de direction sont composés des postes suivants :

- 1 Gérant
- 1 Directeur Général assurant la direction financière et administrative
- 1 Directeur Général délégué à la Formation : Ressources humaines et formation
- 1 Directeur Général délégué au Commercial & Marketing : Produits, Formation et Maintenance
- 1 Directeur développement International - Politique média et lobbying
- 1 Directeur Grands-Comptes et Partenariats
- 1 Directeur informatique, Recherche et développement
- 1 Directeur logistique, S.A.V. & service clientèle

La société E.P.A.D. Services recourt aux Services d'une fiduciaire, la société ARGOS, sis Bâtiment Triton 11 Parc Ariane 78280 GUYANCOURT ainsi qu'à un consultant indépendant, Monsieur Patrice Vuillaume, sis 65 Avenue de Breteuil, PARIS.

La société E.P.A.D. Services a choisi le cabinet d'avocats d'affaires GHONG ROCCA et a établi des relations bancaires avec le LCL et la HSBC.

1.8 Investisseurs

La société E.P.A.D. Services recherche des capitaux pour assurer son développement. Ces capitaux devront être privés et feront l'objet d'une stratégie de sortie optionnelle.

E.P.A.D. Services recherche un ou des investisseurs, dont les objectifs ne soient pas la prise de contrôle opérationnel ou capitalistique de l'entreprise.

Le fondateur n'est pas intéressé par l'introduction en bourse de l'entreprise, ni aujourd'hui ni à terme. Par contre, il n'exclut pas la possibilité d'une croissance externe par voie de prises de participations, sans prise de contrôle, dans d'autres sociétés cotées ou non cotées à fort potentiel de développement.

1.9 Présentation du fondateur, des actionnaires et de l'équipe dirigeante

Voir pages suivantes.

John BARBEROUSSE

3 chemin des Grades - 78380 Bougival
Adresse de messagerie: jb@epadservices.fr
Né le 01 juin 1970, divorcé, père deux enfants

Président Fondateur, Direction générale et financière

Parcours Professionnel

- 2000-2009 RESTOS.fr - HOTELS.fr – WEBTV Corporate - Président Directeur Général
- 1998-2001 IRIDIUM - Directeur Général IRIDIUM Opérateur Téléphonique Satellitaire
- 1993-2006 Communications Mobiles et Accessoires - Gérant - Grossiste Motorola en France
- (Création de 1200 points de vente TELEKOM et distribution Grands comptes et GMS) - Plus de 100 salariés 10 millions d'euros de fonds propres générés en 6 ans

Dirigeant, actionnaire et administrateur de nombreuses sociétés, il dispose de 19 années d'expérience à la direction d'entreprise, intégrant des activités pluridisciplinaires comprenant finances, gestion, fiscalité, marketing, ventes, stratégie, développement des affaires et management d'équipes multi-compétences dans des programmes multi-sites et dans un environnement international. Servi de sa longue expérience dans le domaine des télécommunications, habitué aussi bien aux laboratoires de recherche, aux PME qu'à la culture de sociétés multinationales, il appréhende pleinement le marché et les implications stratégiques liés aux nouvelles technologies et aux réseaux de distribution dans des environnements à croissance rapide. Ouverture d'esprit, pensée tournée vers l'innovation et obsession du résultat nourrissent à la fois son sens du travail bien accompli et son fort leadership.

Gérant Fondateur Direction générale et financière

Éducation

- 1993 - Maitrise de Sciences et Techniques Comptables et Financières - Paris Dauphine

Honneurs et Autre Distinctions

• Grossiste n° 1 pour MOTOROLA en France	1995 – 1999
• 1er Client privé BNP-PARIBAS sur les marchés financiers	1999 – 2000
• Rachat de l'Opérateur téléphonique Satellitaire Iridium pour la France	1999
• 10 dépôts de marque INPI	1993 - 2006

Agé de 23 ans et fraîchement sorti de ses études (Sciences économiques - Option finances), il crée sa première entreprise, C.M.A., en octobre 1993, et devient très vite grossiste pour Motorola en France (1995) dans la téléphonie mobile, jusqu'en 2000. En 1997, il crée la marque TELEKOM, 1200 points de vente en corners et un réseau de 800 distributeurs indépendants. Agé de 29 ans, approché et copié par les opérateurs téléphoniques, il fréquente les plus grands dirigeants dans son domaine d'activité et acquiert alors auprès de Motorola, l'opérateur téléphonique satellitaire IRIDIUM en France, tout en y occupant le poste de Directeur Général. Parallèlement, il fonde l'entreprise RESTOS.fr, dont le site Internet était très connu jusqu'en 2008 mais devenu insuffisamment rentable, ainsi que « Le guide des restaurants de France », qui inspira, grâce à son modèle économique innovant, de nombreux créateurs (Best of média Group dirigé par Alfred Véricel, aujourd'hui 38 millions de visiteurs unique sur le web par exemple). Terrassé par une embolie pulmonaire qui limitait son rôle opérationnel, il décide en 2000, d'acquérir des participations dans d'autres entreprises, cotées et non cotées et d'intervenir sur les marchés financiers.

Il dirige en tant que Président directeur Général, la société anonyme Restos.fr de 2000 à 2006, gère ses participations, et crée la société E.P.A.D. Services en novembre 2006. Depuis lors, il élabore, construit, prend les contacts nécessaires, prépare et peaufine rigoureusement et minutieusement son plus grand projet qui vous est aujourd'hui présenté.

Jean Christophe VASSEUR

CONFIDENTIEL

22, rue André Messager – 59130 LAMBERSART
Adresse de messagerie : jc@epadservices.fr
Né le 02 novembre 1979 à Lille

Directeur général délégué à la formation

Parcours Professionnel

- Directeur associé GROUPE COMETIK Depuis 2005
  Création des sociétés du groupe spécialisées dans la création de sites Internet.
  Ouvertures de 12 agences dans 4 pays (France, Belgique, Espagne, Tunisie).
  6 millions de CA en 2011 – 150 collaborateurs

- Responsable de studio de production Web agency Nord de la France 2002 - 2005
  Création d'un studio de production de sites Internet
  Recrutement et management de 20 collaborateurs

- Chef de projet decathlon.com Décathlon Villeneuve d'Ascq 2000 - 2002
  En charge de suivre le lancement de la V1 du site marchand decathlon.com
  Animation des sites Internet des marques du groupe.

Éducation

- IAE LILLE 1 SCIENCES ET TECHNOLOGIES Juin 2001
- Maîtrise Management des équipes & management par projets
- UNIVERSITE LILLE III Juin 2000
- Licence de Langues Etrangères Appliquées à l'économie (Allemand / Anglais)
- Juin 2000 Maîtrise Management des équipes & management par projets

Honneurs et Autre Distinctions

- Entrepreneur d'avenir 2008 et 2009 par le cabinet Ernst and young et le magazine l'Entreprise
- Prix spécial Top Manager 2009 par le magazine régional Entreprises et Management et le cabinet comptable In Extenso
- Cometik s'est classée 178ème à Londres au Deloitte Technology Fast 500 EMEA. 500 entreprises européennes étaient en compétition pour ce prix qui récompense les meilleures croissances de chiffre d'affaires sur 5 ans

Fils de chef d'entreprise, très jeune, il a développé une réelle passion pour Internet et les nouvelles technologies naissantes.

C'est ainsi qu'il a été rapidement embauché dans une grande entreprise internationale française afin de contribuer au lancement de la version e-commerce de leur site Internet. Fort de cette expérience, il a alors intégré une agence Web du Nord de la France qui souhaitait internaliser la production des sites internet de ses clients. Il embaucha et de géra la création d'un studio de production constitué de 20 collaborateurs.

> *En 2005 il décide enfin de franchir le cap et de créer sa première entreprise COMETIK avec Vincent GUILBERT. Aujourd'hui Cometik c'est 130 collaborateurs répartis en France, Belgique, Espagne et Tunisie.*

Vincent GUILBERT

28 Rue Raoul Follereau - 59780 BAISIEUX
Adresse de messagerie: vg@epadservices.fr

Directeur Général délégué au Commercial et Marketing

Parcours Professionnel

- 2005 - COMETIK Lille - Directeur associé du Groupe Cometik
  Mission de Directeur commercial Europe
  Ouverture et gestion de 12 agences dans 4 pays (France, Tunisie, Espagne et Belgique)
  Mise en place d'un cabinet de recrutement OMNEO pour le service commercial

- 2001-2005 AXECIBLES Lille et Paris
  1er salarié Axecibles
  Commercial (meilleur commercial de 2001 à 2003)
  Directeur d'agence Lille (mise en place de l'agence) : Meilleure agence en 2004
  Directeur d'agence Paris (mise en place de l'agence) : Meilleure agence en 2005

- 2000-2001 CIPE (Groupe ADT) Lille - Commercial
  Vente de solutions Télésurveillance et vidéosurveillance en vente directe

Éducation

- 1999 BTS Action et Communication Commerciales

Honneurs et Autre Distinctions

- Entrepreneur d'avenir 2008 et 2009 par le cabinet Ernst and young et le magazine l'Entreprise
- Prix spécial Top Manager 2009 par le magazine régional Entreprises et Management et le cabinet comptable In Extenso
- Cometik s'est classée 178ème à Londres au Deloitte Technology Fast 500 EMEA. 500 entreprises européennes étaient en compétition pour ce prix qui récompense les meilleures croissances de chiffre d'affaires sur 5 ans

Entrepreneur dans le sang, l'envie de réussir toujours plus, lui a donné l'idée de créer COMETIK, une agence de conseils en communication tourné sur l'outil WEB VIDEO, implantée aujourd'hui dans 12 régions et 4 pays (France, Belgique, Tunisie et Espagne). Sa volonté était celle de se positionner sur un marché en pleine croissance. Sa mission est celle de gérer l'entreprise au quotidien et plus particulièrement celle de monter un réseau commercial sur l'Europe.

> *Pour cela il a mis en place de nombreuses agences commerciales, un service de ressources humaines dynamique et compétent, un cabinet de recrutement et procéder en interne des directeurs d'agences et régionaux.*

Olivier LAHAYE

CONFIDENTIEL

Directeur Grands-Comptes et Partenariats

3 Square des Sablons - 78160 Marly le roi
Adresse de messagerie: ol@epadservices.fr
Né le 25 janvier 1960, divorcé, en concubinage, père d'un enfant

Compétences :

Commerciales et marketing

Parcours Professionnel

- Chef de secteur dans la diffusion d'alarme auprès des professionnels (Groupe Bergerat Monnoyeur) de 1989 à 1999,
- Responsable du marché automobile en France pour MOTOROLA de 1990 à 1995
- Directeur des ventes France pour MOTOROLA dans la Téléphonie cellulaire (800 MF en 1999),
- Business Development Manager pour MOTOROLA TELEMATICS de 1999 à 2003,
- Directeur Business Unit pour Wayfinder (navigation GPS) de 2003 à 2006
- Directeur des ventes Webraska (HUB TELECOM) de 2006 à aujourd'hui.

Éducation

Formations : ESCP PARIS
Diplômes : DESS – Management stratégique, management réseaux de distribution, Direction commerciale

Honneurs et Autre Distinctions

- Signatures de contrats européens avec Orange group, VODAFONE, Swisscom
- Signatures d'accords de partenariats avec ALCATEL, IBM
- Contrat de développement de produits avec RENAULT
- Référencement auprès de revendeurs (300), grossistes
- Lancement de produits à l'échelle européenne (Trafficmaster, Iridium, Telematics)
- Développement des relations presse et lobbying

Dans tous ses postes occupés, il a développé les ventes avec succès tant auprès des opérateurs, que des fabricants ou des distributeurs. Il a développé de nombreux réseaux de points de vente et managé de nombreuses équipes pour y parvenir.
Ses compétences sont très complètes. Enfin, il a travaillé pendant 4 ans avec le fondateur.

Directeur Recherche & Développement

Éric Pité

Vice-Président, Product Management chez TomTom.

Parcours Professionnel

- VP Product Management 12/2005 — 06/2010 - TomTom (Amsterdam puis Boston)
- Directeur Produit et Gestion des Programmes 06/2005 — 12/2005 - Motorola (Après l'acquisition de Sendo)
- Responsable des Programmes Smartphones — 12/1999 - 06/2005 - Sendo, UK
- Responsable d'une équipe Ingénieurs — 06/1997 - 12/1999 - Sagem, France

Éducation

- MBA – London Business School — 2004
- Ingénieur –Télécom ParisTech — 1997

Honneurs et Autre Distinctions

- Nombreux "Best in show" aux CES et Cebit — 2000 - 2010
- 9 brevets accordés

Manager au sein des équipes dirigeantes, Éric dispose de 14 années d'expérience internationale, comprenant marketing, ventes, stratégie, opérations, R&D et développement des affaires.
Éric, servi de ses diplômes MBA (London Business School) et d'ingénieur Télécom Paris, appréhende pleinement le marché et les implications stratégiques liés aux nouvelles technologies.

> *Capable de mener les technologies de laboratoire vers les marchés les plus compétitifs, il réussit notamment à maintenir une croissance annuelle à 2 chiffres dans les navigateurs GPS, gérant une gamme produit d'1 milliard d'euros au sein de laquelle il a su apporter contenus et Services innovants.*

Loïc Trocmé

Directeur Développement International

CONFIDENTIEL

Parcours Professionnel

• Consultant Productions Internationales	06/2010 - Présent
• Directeur du Département International Gaumont	05/2005 - 06/2010
• Responsable des Ventes Internationales Gaumont	02/2001 - 04/2004
• Responsable Finance et production Gaumont Multimédia	12/1999 - 02/2001

Éducation

• Master, Administration d'Entreprise, IAE Poitiers (France)	1997
• Ingénieur Traitement du signal, ENAC (France)	1996

Directeur de Département International en charge des ventes et acquisitions, du développement et de la production dans le secteur des médias.

Loïc a démarré et grandi au sein du groupe Gaumont pendant 12 ans, conduisant la stratégie de développement international. Supervisant les équipes ventes, marketing, financière, technique et juridique, il débute comme stagiaire et réorganise le département Royalties avant de devenir contrôleur sur film puis de prendre les rênes financières de la filiale Multimédia.

Après avoir produit et licencié avec succès quelques jeux vidéo au sein de cette structure, il rejoint l'équipe de vente films pour finalement prendre la direction de l'intégralité du département International où il supervise les ventes, acquisitions, développement et production. Loïc fut un des 9 membres permanent du comité directeur, un membre élu et respecté du comité exécutif d'Unifrance, organisme professionnel pour la promotion du cinéma français à l'étranger.

> *Ses compétences couvrent l'expertise juridique et financière ainsi qu'un management expérimenté et l'habitude des structures organisées.*

Jessy Lenne

136 rue Bellain - 59500 Douai
Adresse de messagerie: jl@epadservices.fr
Né le 30 juin 1988 - Célibataire - Père d'un enfant.

Parcours Professionnel

- Depuis 2011: Responsable R&D (Research & Development), en charge de la veille technologique et du maintien du niveau de compétences et connaissances à Cometik (Société de création de site web pour TPE/PME d'envergure internationale).
- 2010: responsable recherche et technologies: Veille technologique, gestion de projets/équipe, développements techniques supérieurs.
- 2009: Responsable e-commerces: En charge des développements et des plans marketing des projets d'envergure

Responsable R&D

Éducation

- D.U.T. Services et Réseaux de Communication
- Baccalauréat Scientifique

Honneurs et autres distinctions

- 1 Diplôme d'ingénérie PHP
- 2 Certifications (PHP, Zend)

Jessy s'est depuis 1998 construit en tant qu'autodidacte dans le monde du développement web. Passionné d'informatique il en a fait par suite logique son cursus universitaire et professionnel.

Aujourd'hui distingué par ses interventions diverses sur un très grand nombre de projets, notamment e-commerce, il a fait validé ses connaissances par diplômes et certifications qui font preuve lors des conférences technologiques qu'il a l'occasion d'animer.

> *Passionné et investi, Jessy a en charge l'entièreté de la partie technique d'E.P.A.D. Services, ses compétences diverses et variées lui forcent une réactivité et une rapidité d'éxécution qui en font un atout majeur de toute la partie web et communicationnelle d'E.P.A.D. Services.*

Pierre Marchand

CONFIDENTIEL

Parcours Professionnel

• Principal Telecom Engineer	2004 – Présent - NEC Technologies
• Ingénieur Développement	1999 – 2004 - Nortel Networks
• Ingénieur Système & Standards	1998 – 1999 – Sagem

Éducation

Consultant

• Doctorat, Traitement du Signal –INPG	1998
• Mastère en Radiocommunications – SUPELEC	1994
• Ingénieur Traitement du Signal – INPG / ENSIEG	1993

Honneurs et Autre Distinctions

- 8 brevets accordés

Pierre est responsable de recherche dans le domaine des communications sans fil, avec des compétences théoriques pointues en traitement du signal (Doctorat), radio, architecture système, logiciel temps réel.

Il fut en charge du développement, dépôt et représentation de brevets dans les standards cellulaires, et il a par ailleurs dirigé plusieurs "work-package" au sein de projets européens collaboratifs de recherche dans le domaine des technologies de l'information et de la communication. Il a également été délégué en normalisation, représentant les intérêts de sa société (NEC) dans les comités internationaux de standardisation 3GPP.

Ses précédents postes comprennent notamment : responsable de projet en architecture logicielle et ingénieur développement 3G.

Olivier Boireau

Consultant

Parcours Professionnel

- Consultant Hardware 02/2009 – Présent
- VP Plateformes HW - PALM, INC. 02/2005 - 02/2009
- Responsable du Développement Smartphone SENDO HOLDINGS PLC1 2/1999 - 02/2005

Éducation

- Ingénieur en Electronique et Informatique – EFREI 1997

Distinctions

- Best in show CES Plastic Logic QUE E-reader 2010
- Best in show CES Palm Pre Smartphone 2009
- Best in show Cebit Microsoft Smartphone 2001

Olivier est actuellement consultant en conception et ingénierie électronique grand public: smartphones, netbooks, livres électroniques et tablettes.

Olivier se spécialise dans l'architecture sans fil hardware, les technologies Wifi et UMTS/CDMA, et développe les stratégies de conception matériel et logiciel (ODM, Silicon Partners, plateformes logicielles). Il contribue au choix de plateforme et conduit dans le détail l'intégration produit.

Olivier travaille sur la conception d'appareils de plusieurs grosses sociétés, avec par exemple PlasticLogic, Hewlett-Packard ou Moto Development Group. Auparavant, il fit partie de Palm, en tant que Vice-Président des Plateformes Hardware. Il y créa le Groupe Ingénieurs Systèmes destiné à étendre les capacités de conception et à innover dans les domaines des architectures de chipset, composants audio, gestion de l'énergie, et du design RF. Il dirigea notamment l'équipe en charge de la conception matérielle du Palm Pre et du Palm Pixi.

Par le passé, il fut responsable du développement des smartphones pour Sendo, où il s'occupa du développement du premier téléphone portable basé sur Windows Mobile et pour lequel fut conçue la première solution de puce dédiée au sans fil.

Hervé Guillemet

CONFIDENTIEL

Parcours Professionnel

- Directeur Associé APTERYX - 01/1997 – 06/2010

Education

- Doctorat, Traitement d'images — INSERM / Télécom ParisTech – 1996
- Ingénieur -Télécom ParisTech — 1993

Consultant

Directeur associé de la SARL Apteryx qu'il a cofondé en 1997.
Apteryx fournit des Services informatiques et des formations dans deux domaines : les techniques Internet/Intranet et le traitement d'images. Dans l'un et l'autre de ces domaines, Apteryx s'est toujours positionné sur des projets ayant une composante innovante importante, en privilégiant les solutions utilisant le logiciel libre.

Hervé possède un large spectre de compétences à la fois scientifiques (traitement du signal et de l'image) et techniques (systèmes, réseaux et développement informatique). Il a créé le logiciel d'analyse de séquences d'images Pixies, développé en collaboration avec le ministère de la recherche et l'INSERM et destiné à la recherche en imagerie médicale.
Ses liens avec le monde de la recherche publique sont restés étroits.

1.10 Exposé des motivations

L'équipe dirigeante de cette entreprise souhaite à travers ce projet concrétiser des années d'expériences, créer un réseau de distributeurs capable de démocratiser en France, le défibrillateur et son utilisation, tout en réalisant d'importants bénéfices.

1.11 Description des compétences

Les membres de l'équipe dirigeante se sont rencontrés autour de ce projet grâce à son fondateur qui a déjà travaillé avec tous, dans différentes entreprises. Son fondateur les a tous réunis et choisis en fonction de leurs compétences professionnelles, de leur complémentarité, de leur rigueur et de leur faculté à intégrer durablement cette équipe expérimentée, dynamique et conquérante.

Cette équipe présente toute l'expérience et toutes les compétences pour mener à bien ce projet.

Selon leurs compétences, les fonctions qu'ils sont amenés à remplir au sein de cette entreprise sont les suivantes :

Intervenants	Fonction
John BARBEROUSSE	Fondateur - Directeur Général Administratif et Financier
Vincent GUILBERT	Directeur Général délégué Commercial & marketing
Jean Christophe VASSEUR	Directeur Général délégué Ressources humaines & Formation
Olivier LAHAYE	Directeur Grands-Comptes et Partenariats
Loic TROCME	Directeur Développement international
Eric PITE	Directeur Recherche & Développement
Jessy LENNE	Responsable R&D - Internet et Intranet
Mafaida COCCA	Comptable
Olivier BOIREAU	Consultant
Pierre MARCHAND	Consultant
Hervé GUILLEMET	Consultant

L'ambition de cette équipe est de mener à bien ce projet et que la société E.P.A.D. Services soit l'un des acteurs principaux de ce marché à fort potentiel, tout en réalisant de confortables résultats.

1.12 Répartition des fonctions / organigramme

Compte tenu de la constitution de l'équipe dirigeante, il n'est pas prévu de suppléance à ces différents postes puisque le fondateur a déjà travaillé avec tous et avec succès pendant de nombreuses années. Par ailleurs, en cas de départ impromptu, il existe un nombre suffisant de cadres capables d'accéder sans délai aux fonctions dirigeantes.

Enfin, pour compléter notre équipe, le personnel administratif nécessaire au siège de l'entreprise pour la réussite commerciale et financière de cette entreprise est limité.

Les postes suivants seront à pourvoir :

- 1 standardiste

- 1 assistante de direction
- 1 assistante commerciale vente directe
- 1 assistante commerciale vente indirecte
- 1 assistante commerciale formation et recrutement
- 1 assistante marketing & actions commerciales
- 3 opératrices de saisies
- 1 assistante réseau et logistique

L'effectif total maximum de cette entreprise sera donc constitué de 15 personnes.

Les formateurs régionaux (16), locaux (80) et les commerciaux (1000) ne seront pas salariés de l'entreprise et bénéficieront tous du statut auto-entrepreneur, mandataires ou entreprise indépendante.

Effectif total maximum: 15 personnes

1.13 Politique salariale des dirigeants

Afin de garantir la réussite de l'entreprise E.P.A.D. Services l'ensemble de tous les principaux collaborateurs se sont tous engagés en faveur d'une **politique d'intéressement** afin de ne jamais grever l'entreprise de frais fixes. Ils bénéficient tous d'un contrat d'intéressement **sans aucun salaire fixe**. Leurs salaires sont variables en fonction des résultats commerciaux de l'entreprise.
En effet, ce n'est qu'à partir du 1000ème défibrillateur que les principaux collaborateurs commenceront à bénéficier d'un salaire. De plus ce salaire sera indexé sur les résultats commerciaux.

Messieurs John BARBEROUSSE, Vincent GUILBERT, Jean Christophe VASSEUR ne bénéficieront eventuellement d'une rémunération qu'une fois le nombre de 500 défibrillateurs vendus dans le mois et gagneront alors 10 € brut / défibrillateur vendu

John Barberousse

Vincent Guilbert

Jean Christophe Vasseur

1.14 Calendrier de recrutement

En fonction du marché de l'emploi actuel et de ses besoins humains, E.P.A.D. a évalué ses phases de recrutement et de formation de la façon suivante :

6 phases réparties sur 12 mois

1ère phase mois N : Temps estimé de 2 mois

- Recrutement et formation des assistantes commerciales, formation et marketing
- Recrutement et formation des 16 premiers distributeurs indépendants

2ème phase mois N+2 | Temps estimé de 1 mois

- Recrutement et formation des opératrices de saisies et d'une standardiste

3ème phase mois N+3 | Temps estimé de 4 mois

- Recrutement et formation des 320 distributeurs indépendants en IDF

4ème phase mois N+4 | Temps estimé de 2 mois

- Recrutement et formation d'une assistante de réseau et logistique

5ème phase mois N+6 | Temps estimé de 4 mois

- Recrutement et formation des 80 distributeurs indépendants « formateurs » en régions

6ème phase mois N+10 | Temps estimé de 4 mois

- Recrutement et formation des 600 distributeurs indépendants en régions

PRODUITS ET SERVICES

Description des produits
Nos produits phares
Description des services
Garantie et Service après-vente
Présentation de la réglementation et responsabilités

2.1 Description des produits

Nos produits commercialisés sont les défibrillateurs (DAE) PDU 400 de la société HEARTSINE et ses accessoires (batterie, électrodes, armoire de protection…), le défibrillateur SAMARITAN PAD de HEARTSINE, le défibrillateur SAVER ONE, les défibrillateurs des marques PHILIPS, CARDIAC SCIENCES, MEDTRONIC, ZOLL, DEFIBTECH, WELCH ALLYN,GE, SCHILLER, PRIMEDIC et WEINMANN.

2.2 Nos produits phares

- Le défibrillateur PDU 400 de la société HEARTSINE
- Le Samaritan PAD de Heartsine
- Le SAVER ONE

PDU 400
Heartsine

Samaritan PAD
Heartsine

Saver One

HEARTSINE - Une histoire d'innovation
HeartSine Technologies a été fondée en 1997 par le Professeur John Anderson avec l'objectif principal de développer des innovations, des applications en cardiologie, capables de sauver, la vie tout en étant abordables. Basée aux Etats-Unis et à Belfast en Irlande du Nord, HEARTSINE est le seul fabricant national (UK) de défibrillateurs externes automatisés. Crescent Capital a investi dans cette société en décembre 2000 quand le premier prototype de défibrillateur a été achevé. Ventures ACT les a rejoint dans un second tour qui a recueilli £ 2m en Mars 2002.

Le Professeur John Anderson est le fondateur d'Heartsine. Il officie en tant que Chief Technology Officer et directeur. Il est actuellement chef d'établissement de l'Université d'Ulster (génie électrique et mécanique), Jordanstown, Irlande du Nord. Il était le chef de la bio-ingénierie à l'Hôpital Royal Victoria en Irlande du Nord, quand la première unité mobile de soins coronariens a été lancée en 1967. Plus tard, il fut responsable de l'élaboration du premier défibrillateur portable au monde conçu pour une utilisation en dehors de l'hôpital, qui a ensuite été fabriqué et vendu à travers le monde.

La société a développé des défibrillateurs qui fournissent automatiquement un choc électrique contrôlé pour relancer le cœur dans l'éventualité d'un arrêt cardiaque subit (SCA). Ces dispositifs, appelés défibrillateurs externes automatisés («DEA»), sont conçus pour être utilisés par les intervenants d'urgence ou les secouristes. Le premier produit de Heartsine, le Samaritan Pad, a été lancé sur le marché européen lors du salon Ambex en juin 2002. Un défibrillateur plus compact, plus connu sous le PDU-400 a été lancé en 2004 et est maintenant le produit phare de l'entreprise.

Ces produits ont obtenu l'homologation de la FDA aux Etats-Unis et les ventes ont commencé sur les marchés américain et européen.

Ce fabricant espère dans quelques années, devenir le 1er constructeur européen dans l'accès aux marchés de la défibrillation. Leur objectif est de fournir des dispositifs de DEA pour le nombre croissant de programmes mis en œuvre et développés à travers l'Europe, l'Amérique du Nord et le reste du monde.

La recherche et le développement sont sous la direction du professeur John Anderson, (qui a dirigé le développement du premier défibrillateur portable au monde). Il dirige une équipe axée sur les technologies liées aux soins cardiaques : détection des arythmies, conception d'algorithmes de diagnostic, énergie des microprocesseurs avancés de commutation..

HeartSine travaille également sur d'autres produits pour gérer la fibrillation auriculaire avec un dispositif implantable, un problème fréquent chez les personnes âgées.

Tout développement au sein de leur portefeuille de produits témoigne de l'objectif de produire des appareils efficaces, faciles à utiliser, à faibles coûts. Le DEA PDU 400® contribue au développement et à l'expansion de la thérapie vitale de défibrillation dans les lieux publics, et par conséquent réduit l'impact de l'arrêt cardiaque subit. HeartSine est particulièrement qualifiée pour développer et déployer ces systèmes ainsi que ceux de la prochaine génération technologique.
Les forces motrices de cette entreprise ont tous une expérience considérable dans les dispositifs médicaux et en particulier dans le secteur de la défibrillation. Cette expérience couvre les principales disciplines : la technologie, la fabrication, l'ingénierie et le marketing.
Leurs moyens sont conséquents, ils ont levé 20 millions de livres sterling et sont présents dans plus de 50 pays.

> *Ils disposent donc des moyens nécessaires et suffisants pour nous approvisionner lors de notre développement. Nous leur indiquerons trimestriellement puis mensuellement, nos estimations de ventes (forecast) afin d'éviter toute rupture inhérente à la chaîne de production.*

HeartSine®

2.3 Description des Services

Nos Services commercialisés sont :

- L'initiation et la formation à la Réanimation Cardio-Pulmonaire et au défibrillateur (AED)
- le recyclage d'initiation et de la formation tous les deux ans
- la maintenance des défibrillateurs et l'assistance

2.3.1 Initiation et formation

L'arrêt cardiaque est actuellement très médiatisé (milieu sportif notamment) Les défibrillateurs se démocratisent, la loi permettant à toute personne d'utiliser ces appareils.

Mais qui utilisera un défibrillateur spontanément ?

- Les secouristes professionnels, Les secouristes volontaires ;
- Et les autres ??

Même avec une implantation massive de défibrillateurs, encore faut-il que **le public soit initié aux gestes qui sauvent** : savoir où sont les DAE, à quoi ils servent, gagner du temps en connaissant leur utilisation et ne jamais perdre de vue que la défibrillation est indissociable d'une réanimation cardio-pulmonaire efficace pour une meilleure prise en charge de l'arrêt cardiaque.

Aujourd'hui en France, **trop peu de personnes sont initiées** à la défibrillation et au massage cardiaque, des initiations courtes avec un outil adapté sont nécessaires.

- Les urgentistes sont unanimes : la formation du grand public est indispensable si l'on souhaite améliorer le taux de survie en cas d'arrêt cardiaque.
- Le grand public est demandeur de ce type d'initiation, les défibrillateurs sont très médiatisés, mais trop souvent présentés comme une baguette magique qui fait tout toute seule.

2.3.1.1 Cadre législatif

La formation au Défibrillateur Automatisé Externe peut être reconnue imputable dans le cadre de la formation professionnelle continue et dans le cadre du droit individuel à la formation (DIF).

Les organismes collecteurs paritaires des fonds de formation nationaux ou de branches (AGEFOS, OPCAREG…) règleront les formations pour le compte des clients ayant sollicité la mise à disposition de défibrillateurs.

2.3.1.2 Cadre de la formation

Le contenu entier de la formation IPS (Initiation aux Premiers Secours) se trouve dans le référentiel national de compétences de la sécurité civile. Il a été élaboré par la direction de la défense et de la sécurité civile, la sous-direction des sapeurs-pompiers et des acteurs du secours, le bureau du volontariat, des associations et des réserves communales, la section du secourisme et des associations de sécurité civile, avec le concours de l'observatoire national du secourisme. Il peut être consulté sur le site du Ministère de l'intérieur.

2.3.1.3 Intervenants et pédagogie

- Les Intervenants : Instructeurs ou Moniteurs de Secourisme obligatoirement actifs dans un service de secours d'urgence.
- La Pédagogie : basée sur des démonstrations pratiques, des phases d'entraînements et des cas concrets.

2.3.1.4 Objectif général

A la fin de la formation le stagiaire sera capable, individuellement, de prendre en charge une victime inconsciente qui ne respire pas et de mettre en œuvre un défibrillateur automatisé externe (DAE) en attendant l'arrivée des secours.

- donner les moyens au client de devenir autonome quant à l'utilisation du défibrillateur
- mettre au service du client notre expérience et notre savoir-faire pour qu'il se sente en sécurité dans tous lieux et à tout moment

2.3.1.5 Programme de la formation

La Réanimation Cardio-pulmonaire :

- La reconnaissance d'un arrêt cardiaque : théorie et pratique,
- Les mécanismes physiopathologiques de l'arrêt cardiaque : rappel bref
- La conduite à tenir devant un arrêt cardiaque : démonstration pratique

Le Défibrillateur Automatisé Externe (DAE) :

- Permettre l'utilisation d'un défibrillateur automatisé externe par des personnes non-médecins,
- Adopter des gestes simples par une initiation courte et pratique
- Augmenter le taux de survie des victimes d'arrêt cardiaque

2.3.1.6 Déroulement de la formation

La formation initiale IPS dure 1 h 30 environ de face à face pédagogique. À la fin de la formation, le stagiaire doit être capable d'exécuter correctement les gestes de premiers secours destinés à protéger la victime et les témoins, la réanimation cardio-pulmonaire et l'utilisation d'un défibrillateur automatique externe en attendant l'arrivée des secours.

Elle est ouverte à tout le monde et se fait avec un groupe de 10 participants maximum par moniteur, sans dépasser 30 participants (plusieurs moniteurs peuvent intervenir ensemble sur une même session). C'est une formation basée essentiellement sur l'apprentissage pratique d'une démarche et de gestes. Elle permet de se voir attribuer un certificat de compétences de « Citoyen de sécurité civile ».

Il n'y a donc que très peu d'apprentissage théorique. L'apprentissage des gestes et les simulations d'accidents font appel à des « victimes simulées » (secouristes jouant un rôle), ainsi qu'à des mannequins d'entraînement pour certains gestes délicats comme la réanimation cardio-pulmonaire qui ne doivent pas être pratiquées sur une personne qui ne les nécessite pas, en raison de leur caractère traumatisant.

2.3.1.7 Partenariats et sous traitance

En partenariat avec :

- la Croix Rouge française
- la Croix Blanche / Secouristes Français
- l'Ordre de Malte
- la FNPC Fédération Nationale de la Protection Civile
- la FFC Fédération Française de Cardiologie

E.P.A.D. Services oeuvre pour que la France rattrape son retard. En effet, les formations sont effectuées par

des membres de ses différentes associations.

L'appareil seul ne sert pas à grand-chose, il doit être accompagné d'un massage cardiaque. Et si l'on n'est pas formé, on ne peut pas l'inventer. Soit le massage risque d'être insuffisant, soit on peut casser une côte de la victime.

2.3.1.8 Le modèle suédois . . . Un exemple à suivre et des résultats à l'appui

Les formations courtes ont permis de former 2 millions de personnes soit 25% de la population. Le nombre de témoins actifs en cas d'arrêt cardiaque a augmenté de façon significative (de 22% à 44% pour les témoins ne connaissant pas la victime par exemple). Entre 1992 et 2005, le taux de survie est passé de 2,3% à 8,8%.... 100% des enfants entrant au collège sont formés à la réanimation cardio-pulmonaire… Un vaste programme de formation à la RCP avec utilisation d'un défibrillateur automatisé externe est maintenant mis en place.

25% de la population formée en Suède

Il est impératif de réagir vite et de mettre en œuvre le plus rapidement et efficacement possible la chaîne des secours. Les urgentistes et les cardiologues sont unanimes : la formation du grand public est indispensable si l'on souhaite améliorer le taux de survie consécutif à un arrêt cardiaque.

Dans la grande majorité des cas, E.P.A.D. Services a constaté qu'une formation était suivie « par obligation » (métiers de la sécurité, animateurs sportifs par exemple). Il faut à ce jour s'impliquer dans une formation de 12h, difficile à intégrer dans un emploi du temps. Une démarche purement « désintéressée » nécessite une motivation très forte. Les formations courtes sont donc plus adaptées pour le grand public.

E.P.A.D. Services a initié l'ensemble de ses salariés aux gestes qui sauvent en 1H30 à l'aide d'un programme de formation qui permet l'apprentissage de l'alerte, du massage cardiaque et la mise en œuvre d'un défibrillateur.
Les collaborateurs d'E.P.A.D. Services sont également des citoyens qui, un jour, pourront mettre à profit cette initiation pour « tout simplement » sauver une vie.

Encadrées par des facilitateurs, ces initiations courtes à la défibrillation sont désormais possibles. Avec E.P.A.D. Services, chaque participant conserve son Kit de formation, favorisant ainsi une démarche citoyenne « spontanée » de participation aux formations plus longues dispensées par les associations de secourisme.

> ***Dans notre démarche, nous avons cherché à nous entourer des meilleurs, en ce qui concerne le matériel, mais aussi la formation. C'est pourquoi nous avons négocié un partenariat avec des associations nationales de secourisme et des moniteurs nationaux de premiers secours.***

2.3.2 Recyclage d'initiation et de formation

Renouvellement de l'attestation officielle d'habilitation (tous les 2 ans)

Profil du stagiaire :
Cet enseignement s'adresse à toute personne titulaire de l'attestation d'habilitation à l'utilisation du défibrillateur semi – automatique.

Objectifs :

- Confirmer et réactualiser les techniques essentielles pour secourir une personne en arrêt cardio-respiratoire.
- Perfectionner les connaissances nécessaires à l'utilisation du défibrillateur semi-automatique.

Durée : 1 H 30

Programme
Cette formation, essentiellement pratique, conforme à l'arrêté du 04 février 1999, est effectuée à partir de cas concrets.

- Révision sur la conduite à tenir
- Méthodes de réanimation, bouche à bouche – massage cardiaque externe
- Mise en oeuvre du défibrillateur semi-automatique
- Révisions techniques du D.S.A.
- Rappel sur la réglementation
- Rappel des règles de fonctionnement et de maintenance

Déroulement
Les connaissances requises pour l'obtention de cette attestation sont regroupées dans un programme réalisant un enseignement modulaire.

Validation
Cette formation est sanctionnée par une attestation officielle d'habilitation, valable deux ans.

2.3.3 La maintenance et l'assistance

La maintenance, prestation indissociable de la mise à disposition du défibrillateur, est caractérisée, par le contrôle et la vérification de l'intégrité préservée du matériel et par le maintien en parfait état de fonctionnement du matériel pendant la période de mise à disposition et la période de garantie. Elle comprend la main d'œuvre et les déplacements sur site dont l'un aura obligatoirement lieu à chaque date anniversaire de mise à disposition. Le remplacement des accessoires hors garantie (batterie, électrodes..) n'est pas compris dans celle-ci. La maintenance comprend également les mises à jour logicielles des produits qui pourraient survenir du fait de modifications législatives ou réglementaires.

Par assistance, on entend toute réponse, par le même média, à un appel téléphonique, une télécopie ou un courrier électronique émis par le client pour diagnostic et tentative de résolution du problème qu'il expose. L'assistance est réservée à tous les clients régulièrement enregistrés et leurs utilisateurs potentiels qui auront suivi la formation dispensée par E.P.A.D. Services ou ses revendeurs sauf dérogation exceptionnelle motivée et stipulée par écrit par E.P.A.D. Services. Toute demande d'assistance est sur l'initiative du client. Le contrat de maintenance ouvre droit à un accès illimité à l'assistance tant que le client est à jour avec E.P.A.D. Services.

E.P.A.D. Services dispensera également tous conseils relatifs aux respects des consignes d'installation, d'utilisation, d'entretien du matériel mis à disposition.

Une fois installés, les défibrillateurs devront faire l'objet de diverses opérations de contrôle et d'entretien :

- l'inspection et le contrôle d'état, préconisée selon une fréquence annuelle, qui consiste à s'assurer que le défibrillateur occupe la place qui lui est assignée, qu'il est visible et accessible, que son dispositif de fonctionnement est intact, qu'il est en bon état apparent et que l'étiquette de vérification est correctement utilisée ;
- Au même titre que l'extincteur à incendie doit faire l'objet d'une maintenance préventive annuelle, nous devons garantir au client un matériel toujours en parfait état de fonctionnement.

C'est pourquoi E.P.A.D. propose un contrat de maintenance.

Tous les techniciens sont formés directement auprès des constructeurs de défibrillateurs afin de fournir un service de qualité.

Le technicien contrôle :

- le bon fonctionnement du ou des défibrillateurs
- l'état général du ou des défibrillateurs et leurs accessoires
- la présence des accessoires précédemment vendus
- la date de péremption des éléments
- l'état de la batterie principale et des batteries annexes...

Il est également rappelé aux clients que lors de l'utilisation du matériel sur une personne en arrêt cardiaque, le matériel doit être remis en état de fonctionnement. Pour cela il suffit de nous contacter afin de prendre rendez-vous avec un de nos techniciens qui interviendra dans les plus brefs délais.

Pr Carli (Pt SFC-Société Française de Cardiologie, Hôpital Necker Paris) :

« Un défibrillateur qui ne fonctionne pas est pire que pas de défibrillateur » Congrès SFMU 2008(Urgence 2008).

2.4. Garantie et Service après-vente

2.4.1 Garanties

Les défibrillateurs automatisés externes automatiques et/ou semi-automatiques mis à disposition du client par E.P.A.D. Services sont couverts par la garantie limitée standard de leur fabricant pendant une durée de 5 ou 7 ans (en fonction du fabricant) à compter de la date d'achat ou de la mise à disposition. Pour tous les autres produits ou accessoires (la batterie ou les électrodes), la garantie est valable 1 an, voire 2 ans, à compter de la date d'achat. La garantie couvre tous les défauts de matériel et de fabrication dont pourraient être affectés les produits loués. La garantie limitée standard ne couvre pas les problèmes causés par les utilisations abusives, la négligence, les décharges électrostatiques, une installation incorrecte, une utilisation à caractère commercial, les produits dont l'étiquette a été retirée, endommagée ou altérée, les dysfonctionnements causés par d'autres équipements ou toute mauvaise utilisation contraire aux instructions fournies dans le manuel d'utilisation. Dans tous les cas, E.P.A.D. Services ne saurait être tenue responsable en cas de refus des constructeurs d'appliquer sa garantie. Les pièces détachées fournies ou remplacées sont d'origine constructeur.

2.4.6 Garantie EXPRESS EXCHANGE

EXPRESS EXCHANGE Une 1ère Mondiale

Lorsque le contrat de garantie le permet, il est immédiatement mis à disposition du client veau défibrillateur. Ce service n'existe nulle part ailleurs. C'est une première mondiale dans le domaine du défibrillateur. Pour pouvoir proposer ce service, nous avons négocié avec le fabricant afin de pouvoir reconditionné les défibrillateurs à moindres coûts, soit 150 €.

2.4.7 Exclusions de garantie

Sont exclus de la garantie constructeur et maintenance, toute pièce détachée, sous ensemble ou ensemble réparé ou échangé par le client ou des tiers autres que les techniciens habilités par E.P.A.D. Services. Sont également exclues de la garantie, les pièces détachées reconnues consommables par le constructeur, ainsi que, pour les ensembles ou sous-ensembles, tous dommages, apparents ou non (dont la casse et les bris, les rayures, les défauts d'aspect, chutes, etc.) résultant notamment d'une mauvaise installation ou de modifications matérielles effectuées par le client ou des tiers, d'une mauvaise utilisation ou d'une utilisation abusive, d'un usage ou dans des conditions anormales par rapport aux prescriptions du constructeur, de la négligence du client, de la foudre, du non-respect des instructions d'installation ou d'exploitation, d'une intervention effectuée sur le matériel par un tiers non-agréé expressément par le constructeur ou E.P.A.D. Services ainsi que tous dommages résultant de l'emploi de fournitures non agréées, y compris les consommables qui ne sont pas d'origine du constructeur, de la force majeure ou du fait de tiers. A l'égard des tiers, le client fera son affaire personnelle de toute réclamation.

2.4.8 Part du SAV

La part du SAV, selon les remontées des constructeurs, sont de l'ordre de 2 pour 1000, ce qui est particulièrement faible et ce qui représente un montant de charges liées au SAV quasiment insignifiant au regard des recettes.

Express Exchange
UNE CRÉATION E.P.A.D.

2.5 Présentation de la réglementation et responsabilités

2.5.1 Incidences relatives à la propriété industrielle

Compte tenu de la qualité et de la renommée des produits fabriqués et commercialisés sous la Marque HEARTSINE ou par les autres fabricants, il n'est absolument pas nécessaire d'envisager fabriquer directement ses appareils ou de créer un O.E.M., tant pour des contraintes techniques, que d'agrément, que de coûts de développement ou de contraintes d'amortissement de chaîne de fabrication, en tout état de cause, pour l'instant...

Par contre, il est nécessaire de maintenir une veille technologique pointue et permanente qui nous permette de solliciter dans le futur quelques aménagements technologiques indispensables nous permettant de nous maintenir à la pointe en matière de produits et Services.

2.5.2 Depuis la parution du décret du 4 mai 2007

Nous assistions en France depuis des mois à un débat très actif au sujet des différences entre défibrillateur semi-automatique et défibrillateur entièrement automatique ainsi qu'à la possibilité d'utiliser un défibrillateur par un tiers. Cette différence de traitement du point de vue réglementaire est enfin annulée grâce au décret du 4 mai 2007 :

Extrait du Décret no 2007-705 du 4 mai 2007 relatif à l'utilisation des défibrillateurs automatisés externes par des personnes non-médecins et modifiant le code de la santé publique (dispositions réglementaires)
Art. 1er. –
L'article R. 6311-15 est remplacé par les dispositions suivantes :
« Art. R. 6311-15. – Toute personne, même non-médecin, est habilitée à utiliser un défibrillateur automatisé externe répondant aux caractéristiques définies à l'article R. 6311-14. »

Afin de faire le point et de répondre à d'éventuelles questions au sujet de la responsabilité des maires et de l'utilisateur, voici ci-dessous quelques points extrait d'une étude approfondie de la législation française. Cette étude est parue dans «La Lettre Santé» publiée par Landwell & associés (Avril/Mai 2007). Elle a été conduite par Michèle Anahory, avocate spécialisée.

2.5.3 Au niveau scientifique:

La seule différence prouvée est que les défibrillateurs entièrement automatiques, de par la conception de leur logiciel, imposent un temps plus long avant de délivrer le choc que les DSA. Effectivement le choc étant déclenché automatiquement par la machine, il faut laisser le temps aux personnes autour de la victime de réagir et de s'éloigner. Cette différence est de 10 secondes minimum. Dans certains cas elle peut aller jusqu'à 20 secondes. Etant données les dernières recommandations de l'ERC et de l'AHA, il est fort probable que cette technologie soit progressivement abandonnée: un temps de pause de plus de 10 secondes entre l'arrêt de la RCP et la délivrance du choc est à proscrire. Toutes les recherches actuelles vont dans le sens d'une limitation maximale de ce temps de pause. Certains défibrillateurs entièrement automatiques nécessitent un temps de pause supérieur à 26 secondes

2.5.4 Responsabilité des maires de communes ayant installé des défibrillateurs:

Le maire de la commune ne peut voir sa responsabilité engagée dès lors qu'il réussit à rapporter la preuve qu'il a mis en œuvre les mesures de prudence et de diligence « normales compte tenu de ses compétences », de ses moyens et de ses pouvoirs. Il suffit, pour le maire de la commune, de placer un livret ou un autocollant quelconque sur le DSA pour rappeler que le choc ne sera délivré que sur invitation de l'appareil. De toute façon, les bornes placées dans les lieux stratégiques incluront nécessairement un rapide mode d'emploi quel que soit le type d'appareil utilisé. De plus, au contraire du DEA, le DSA est plus sûr car le choc

ne se déclenche pas automatiquement. En tout état de cause, l'opérateur ne doit jamais demeurer inactif dans l'utilisation d'un défibrillateur et, dans des environnements sonores ou dangereux, le DSA présente une garantie supplémentaire permettant d'apporter la preuve, pour le maire, des diligences supérieures dans la mise à disposition de défibrillateurs externes. Le recours privilégié aux DSA présente donc une sécurité juridique supplémentaire au bénéfice des maires de communes.

2.5.5 Responsabilité de l'utilisateur :

L'opérateur de tous les dispositifs externes de défibrillation doit, par principe, demeurer actif. Il n'incombe qu'à lui de placer les électrodes sous la clavicule et sur le côté gauche de la cage thoracique (sous l'aisselle). Il est donc erroné d'affirmer que le DEA présente un avantage significatif puisqu'il déclencherait automatiquement la défibrillation et ne nécessiterait donc aucune manipulation par des non professionnels. Dans tous les cas, le succès de la défibrillation dépend surtout du placement approprié des électrodes puisque l'appareil procède seul à l'analyse de la situation ainsi qu'à la charge du condensateur. De même, la défibrillation doit nécessairement être accompagnée d'une RCP afin de permettre la reprise d'une fréquence cardiaque normale. Aussi, aucun manipulateur, qu'il s'agisse de DSA ou de DEA ne doit rester complètement inactif lors de la défibrillation. Poursuivant, il est possible d'affirmer que le DSA oblige l'opérateur à vérifier en permanence la condition du patient, au contraire du DEA qui pourrait, éventuellement, conduire à laisser le patient sans surveillance. Les DSA ne présentent par conséquent aucun inconvénient significatif par rapport aux DEA. Au contraire, le déclenchement par l'intermédiaire d'un bouton du choc électrique constitue une garantie supplémentaire permettant de vérifier que l'opération se déroule dans des conditions d'absence de risque.

La France tend à s'améliorer

> *La France doit compenser son retard en matière de défibrillation. L'établissement d'une distinction entre les DSA et les DEA ne pouvait qu'aggraver un tel retard, dangereux pour la santé publique. Le décret du 4 Mai 2007 rétablit l'égalité de traitement du point de vue législatif entre DSA et DEA, il était temps !*

Par ailleurs, plusieurs Etats sont largement avancés dans le traitement de la fibrillation précoce. Aux Etats-Unis, tous les défibrillateurs automatisés demeurent en libre-service dans les lieux recevant du public, sans procéder à une distinction entre DEA et DSA. Le Royaume Uni a également implanté des défibrillateurs automatisés dans des lieux fréquentés. Dans ces deux pays, la grande majorité des défibrillateurs sont semi-automatique. La Principauté de Monaco a fait la même expérience en installant des défibrillateurs automatisés externes (DSA) dans des bornes situés dans la ville afin de permettre un maillage efficace, destiné à sauver le plus de vies possibles.

Ces différents pays considèrent ainsi, conformément à toutes les études médicales réalisées sur ce sujet, que l'usage par l'ensemble des citoyens des défibrillateurs automatisés externes constitue une avancée considérable pour augmenter le taux de survie sans séquelle après un arrêt cardiaque.

En effet, l'AHA place la défibrillation précoce, réalisée dans un délai inférieur à 5 minutes, comme un objectif prioritaire dans les directives 2000 pour la réanimation cardio-pulmonaire. De même, l'ERC recommande une implantation de ces appareils tant en milieu hospitalier que pré hospitalier.

En bref, ce qu'il faut retenir:

Aucune étude scientifique ne démontre aucun avantage pour l'un ou l'autre type de défibrillateur.
Les défibrillateurs semi-automatiques (DSA) semblent plus sûrs que les défibrillateurs entièrement automatiques (DEA) tant pour la victime que pour l'utilisateur et du point de vue de la responsabilité. Les défibrillateurs peuvent être utilisés par tous les citoyens.

Hormis le décret du 4 mai 2007 autorisant tout citoyen à faire usage d'un défibrillateur, la France est très en retard. Aux Etats-Unis, la mise à disposition de défibrillateurs dans les espaces publics ou les entreprises tend à se généraliser sur le même principe que les extincteurs. Néanmoins, on observe un véritable mouvement. Une action de lobbying est menée par le sénateur du Nord, Alexandre Turk, et le député de Côte-d'Or, François Sauvadet.

Un projet de loi a été déposé en date du 17 février 2012 afin de rendre obligatoire le défibrillateur dans tous les établissements publics ou privés recevant du public ainsi que la formation et le recyclage de formation y afférents.

2.5.6 Arrêté du 6 novembre 2009 relatif à l'initiation des personnes non médecins à l'utilisation des défibrillateurs automatisés externes

Art. 1er. – L'utilisation d'un défibrillateur automatisé externe par des personnes non médecins en cas d'arrêt cardiaque repose sur des gestes simples pour lesquels une initiation courte et pratique est de nature à augmenter le taux de survie des victimes.
Art. 2. – Cette initiation, non obligatoire, a pour objet l'acquisition par la population des connaissances nécessaires à :

- identifier les signes permettant de reconnaître un arrêt cardiaque ;
- réaliser, auprès d'une victime d'un arrêt cardiaque, les gestes permettant d'augmenter les chances de survie.

Art. 3. – Cette initiation est dispensée par les formateurs en premiers secours des associations agréées ou des organismes habilités à l'enseignement du secourisme, des enseignants des centres d'enseignement des soins d'urgence et les professionnels de santé dont l'éducation et la prévention font partie de leur domaine de compétences.
Sa durée est au maximum d'une heure.
Elle est réalisée en groupes de dix à douze personnes afin que chacune d'elles puisse pratiquer, elle-même, les gestes adaptés en situation de simulation.
Elle ne donne lieu à aucune délivrance de diplôme ou d'attestation.
Art. 4. – Les connaissances à acquérir concernent les domaines suivants :

- les mécanismes physiopathologiques de l'arrêt cardiaque : rappel bref ;
- la reconnaissance d'un arrêt cardiaque : théorie et pratique ;
- la conduite à tenir devant un arrêt cardiaque (appeler – masser – défibriller) : démonstration pratique.

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

2.5.7 Obligation de maintenance

Direction de l'évaluation des dispositifs médicaux - Département Surveillance du Marché - Unité évaluation et contrôle du marché - Dossier suivi par Pascal Di Donato - Email: pascal.di-donato@afssaps.sante.fr
INFORMATIONS DESTINEES AUX EXPLOITANTS DE DEFIBRILLATEURS AUTOMATISES EXTERNES (DAE)

Il est important de rappeler que l'achat d'un DAE nécessite de prendre en compte un certain nombre de contraintes pour en assurer une utilisation en toute sécurité.

Maintenance / Contrôle

Les DAE sont des dispositifs médicaux de classe IIb selon les règles de classification de l'annexe IX de la directive 93/42/CEE.
Conformément au décret 2001-1154 et à l'arrêté du 3 mars 2003, ils sont soumis à obligation de maintenance.
L'exploitant (mairie, société …) doit définir une politique de maintenance et mettre en place une organisation destinée à s'assurer de l'exécution de la maintenance. Il réalise notamment un inventaire (identification du DAE et localisation) et tient un registre des opérations de maintenance réalisées pour chaque DAE.
Dans le cadre de l'organisation de la maintenance, l'exploitant désigne une / des personnes chargées de réaliser le suivi des appareils.
Les DAE disposent de systèmes d'autotests automatiques qui vérifient périodiquement l'état des circuits électroniques et des batteries. Un témoin visuel indique si l'appareil a détecté un dysfonctionnement ou si l'appareil est prêt à être utilisé. Il est donc nécessaire de vérifier périodiquement ce témoin d'état de marche du
DAE.

> *Il est également recommandé de contrôler périodiquement l'état extérieur de l'appareil et les dates de péremption des électrodes et des batteries. Tout élément endommagé, usagé ou expiré doit être remplacé.*
> *Toutes ces informations sont disponibles dans la notice d'instruction de l'appareil.*

2.5.9 Projet de loi du 17 février visant à rendre obligatoire le défibrillateur et la formation dans tous les établissements recevant du public et les immeubles

Un projet de loi a été déposé visant à rendre obligatoire les défibrillateurs dans tous les lieux recevant du public ainsi que dans tous les immeubles d'habitation. Ce projet vise également à rendre obligatoire la formation des salariés aux gestes qui sauvent ainsi que les recyclages d'initiation ou de formation annuels.

Ce projet de loi figure en annexe.

2.5.10 Caractéristiques du produit phare conforme à la réglementation

Le PDU 400 HeartSine est un défibrillateur externe semi-automatique conçu pour administrer rapidement des chocs électriques pour réanimer les victimes d'un arrêt cardiaque soudain (ACS). Le PDU 400 a été conçu pour fonctionner conformément à la version 2005 des directives du Conseil Européen de Réanimation (ERC) et de l'American Heart Association (AHA) relatives à la Réanimation cardio-pulmonaire (RCP) et aux soins d'urgence cardiovasculaires (SUC).

PRÉSENTATION DE L'OFFRE

Le produit phare
Les autres produits
Les Services
Les accessoires

E.P.A.D. Services propose quatre types d'offres permettant de proposer 36 formules différentes au client. Ces différentes offres permettent de pouvoir répondre à tous les besoins du client afin de ne manquer aucune vente et prennent en considération toutes les objections et toutes les caractéristiques particulières de celui-ci afin de le satisfaire sur tous les aspects.

3.1 Le produit phare

Le coût de revient du défibrillateur de modèle PDU-400 de la société HEARTSINE est de 490 €H.T. et accompagné de son armoire est de 590 € H.T.

Le défibrillateur fait l'objet d'une facturation sous forme de 4 packs que l'on distinguera sous 4 offres différentes:

- Mise à disposition R.E.S.C.U.E.
- Location
- Vente sans reprise
- Vente avec reprise

Ces 4 offres comprennent **au choix du client** :

- Le PDU-400 / SAMARITAN PAD / SAVER ONE
- L'armoire de protection
- La signalétique
- L'installation
- L'initiation
- La formation
- Le recyclage
- La maintenance (M.O. et déplacements)
- La garantie constructeur 5 ans
- La garantie EXPRESS EXCHANGE
- L'assistance et la HOT LINE

PDU 400
Heartsine

3.2 Les autres produits

E.P.A.D. Services a choisi de distribuer une gamme de produits élargie de façon à n'occulter aucune vente consécutivement au choix technique ou esthétique du client.

Les offres sur ces produits sont donc similaires à celles proposées avec le PDU-400 mais auxquelles il faut rajouter un certain montant prédéfini.

Les descriptifs techniques de chacun de ses produits figurent en annexe.

L'initiation, la formation, les recyclages et le contrat de maintenance peuvent être optionnels dans le cadre de la quatrième offre (vente avec reprise).

3.3 Les Services

- L'initiation
- La formation
- Le recyclage
- La maintenance

3.3.1 L'initiation et la formation

Le contrat d'initiation ou de formation est établi entre le client et la société E.P.A.D. Services pour des montants respectifs de 690 € H.T. ou de 1490 € H.T.. L'initiation est directement réglée par l'entreprise cliente et la formation fait l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'organisme collecteur des fonds de formation de l'entreprise cliente. A réception de l'acceptation de prise en charge, l'association de secourisme partenaire d'E.P.A.D. Services dispense la formation.

Cette formation est réglée à E.P.A.D. Services dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la DIF, et ce par l'organisme collecteur paritaire dont il dépend en fonction de sa convention collective. Le client ne paie rien.

Le coût de revient de l'initiation aux gestes de premiers secours (IPS) dispensée par les associations de secourisme partenaires d'E.P.A.D. Services est de 300 € H.T..

Le coût de revient de la formation aux gestes de premiers secours dispensée par les associations de secourisme partenaires d'E.P.A.D. Services est de 896 € H.T..

3.3.2 Le recyclage d'initiation ou de formation

Le contrat de recyclage d'initiation ou de formation aux gestes de premiers secours est établi entre le client et la société E.P.A.D. Services pour des montants respectifs de 690 € H.T. et 1490 € H.T. dans le même temps que les contrats d'initiation ou de formation initiaux. Ce recyclage d'initiation ou de formation a lieu tous les deux ans et fait l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'organisme collecteur des fonds de formation de l'entreprise cliente. A réception de l'acceptation de prise en charge, l'association de secourisme partenaire d'E.P.A.D. Services dispense le recyclage de formation.

Ce recyclage est réglé à E.P.A.D. Services dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la DIF, et ce par l'organisme collecteur paritaire dont il dépend en fonction de sa convention collective. Le client ne paie rien. Dans le cadre d'un recyclage d'initiation, E.P.A.D. SERVICES reçoit 690 € H.T. et reverse 300 € au distributeur, au mandataire ou à l'association de secourisme partenaire. Dans le cadre d'une formation, E.P.A.D. Services reçoit 1490 € H.T., reverse 596 € à l'association de secourisme partenaire et 300€ H.T. au distributeur.

3.3.3 La maintenance

Le contrat de maintenance annuelle est établi simultanément entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 250 € H.T. / an. Cette maintenance est réglée d'avance et par prélèvement automatique une fois par an pendant 5 ans et reconductible tacitement pour un an à son échéance sauf dénonciation.

Le coût de revient du contrat de maintenance du défibrillateur modèle PDU-400 de la société HEARTSINE accompagné de son armoire est de 125 € H.T. /an.

Ce contrat est assuré directement par les distributeurs indépendants, mandataires, ce qui leur procure des revenus récurrents.

> *E.P.A.D. Services est en cours de négociation avec un organisme important émettant des chèques EMPLOI Services, afin que cette maintenance de défibrillateur, puisse être réglée par des particuliers et bénéficier ainsi des avantages d'exonération liés à ce système de règlement.*

3.4 Les accessoires

Tous les accessoires suivants font l'objet d'une facturation indépendante de la vente principale. Ces accessoires ne sont absolument pas nécessaires pour le client (hormis le changement des électrodes) et E.P.A.D. Services considère que la vente de ceux-ci sera tout à fait négligeable.

3.4.1 Les électrodes

Le coût de revient des électrodes installées sur le défibrillateur PDU-400 est de 110 € H.T..
Ces électrodes font l'objet d'une facturation totalement indépendante de la primo vente.
Elles sont facturées au client au prix de 240 € H.T.. Cette facturation intervient de façon récurrente tous les deux ans, lorsque la garantie constructeur est échue.

3.4.2 Les trousses de secours

Le coût de revient d'une trousse de secours est de 10 € H.T..
Elle est facturée au client au prix de 30 € H.T.

3.4.4 Les batteries

Le coût de revient d'une batterie est de 110 € H.T.

Elle est facturée au client au prix de 250 € H.T

3.4.4 Défibrillateur de formation

Le coût de revient d'un défibrillateur de formation est de 288 € H.T.
Il est facturé au client au prix de 450 € H.T

NOS OFFRES

La mise à disposition du programme « R.E.S.C.U.E. »
La location
La vente sans reprise
La vente avec reprise
Exclusivité et Partenariats

Le défibrillateur PDU-400 ainsi que les autres défibrillateurs font l'objet d'une facturation sous forme de 4 formules ou le client choisi s'il souhaite ou non bénéficier, de la maintenance, d'une initiation, d'une formation, d'une armoire. Nos offres sont totalement flexibles afin de pouvoir s'adapter aux souhaits du client. Nous disposons donc de 36 offres, toutes forces de proposition alléchantes.

4.1 La mise à disposition du programme « R.E.S.C.U.E. »

E.P.A.D. Services demeure propriétaire du PDU-400 et de l'armoire de protection.
Cette première offre est clairement très incitatrice pour le client. En effet, même si le client n'est pas propriétaire du matériel, cette solution présente l'avantage indéniable de ne rien régler à E.P.A.D. Services concernant celui-ci. Le défibrillateur est livré et installé une fois le contrat de maintenance et la formation du personnel optionnelle du client effectuée.

Cette offre est actuellement absolument unique sur le marché.

Cette mise à disposition du produit comprend selon l'offre :

R.E.S.C.U.E. Une offre unique sur le marché

- Le PDU-400 ou le SAMARITAN PAD ou le SAVER ONE
- L'armoire de protection au choix
- La maintenance
- La signalétique
- L'installation au choix
- Initiation ou formation
- La garantie constructeur 5 ans
- La garantie EXPRESS EXCHANGE
- L'assistance et la HOT LINE

Si cette offre est particulièrement avantageuse pour le client, elle est bien évidemment conditionnée par la signature d'une maintenance annuelle. Nous sollicitons également le client afin que celui-ci devienne adhérent de l'association « Sauvons des vies, Sauvons des cœurs ».

- La maintenance annuelle est établie entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 250 € H.T. / an. Cette maintenance est réglée d'avance et par prélèvement automatique une fois par an pendant 5 ans et reconductible tacitement pour un an à son échéance sauf dénonciation.

- Le contrat d'initiation ou de formation est optionnel et établi entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 690 € H.T. ou 1490 € H.T. pour la formation. Cette formation fait l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'organisme collecteur des fonds de formation de l'entreprise cliente. A réception de l'acceptation de prise en charge, l'association de secourisme partenaire d'E.P.A.D. Services dispense la formation. Cette formation est réglée à E.P.A.D. Services dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la DIF, et ce par l'organisme collecteur paritaire dont il dépend en fonction de sa convention collective. Le client ne paie rien. E.P.A.D. Services reçoit 690 € H.T. pour l'initiation et reverse 300 € H.T. à l'initiateur. Concernant la formation, E.P.A.D. Services reçoit 1490 € H.T. et reverse 596 € H.T. à l'association de secourisme partenaire.

- Le don du client en faveur de l'association loi 1901 « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » est effectué à la commande. Son montant est variable (690 € à 2490€). A réception de ce don, l'association délivre au client un reçu fiscal qui va permettre au client de le déduire de son impôt sur les sociétés. Le coût de revient du client pour ce don en faveur des enfants est de 276 €.

Ce don va permettre à l'association « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » d'offrir à 1 classe d'école de leur ville au cours de leur scolarité:

- Des Bandes Desinnées de formation aux gestes qui sauvent
- Des affiches installées dans leur classe
- 1 formation dispensée par une association de secourisme

L'association « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » sollicite alors instantanément l'autorisation du client de communiquer localement (Communiqués de presse types en annexe) sur le don qui aura été effectué par le client, qui devient alors Parrain en OR de l'association en récompense de son action citoyenne.

Le coût global de cette offre pour le client est donc le suivant :

- 276 € (Don de 690 € défiscalisé à hauteur de 60%)
- Maintenance : 250 € H.T./an

Le défibrillateur est alors installé et prêt à sauver des vies.

Cette solution permet de mettre en avant le client dans sa démarche citoyenne d'équiper son entreprise de défibrillateurs, de former son personnel ainsi que des enfants.

Les coûts bruts de cette offre d'E.P.A.D. SERVICES sont les suivants :

Achat du défibrillateur PDU-400	460 € H.T.
Achat de l'initiation	300 € H.T.
Achat des 2 recyclages d'initiation	600 € H.T.
Commission vente du distributeur	100 € H.T.
Commission maintenance distributeur	625 € H.T.
Commission distributeur encadrement	60 € H.T.
Coût total de cette offre	**2145 € H.T.**

Les recettes brutes de cette offre d'E.P.A.D. SERVICES sont les suivantes :

Mise à disposition du PDU-400	0 € H.T.
Formation initiale du client	690 € H.T.
Contrat de Maintenance	1250 € H.T.
2 Recyclages de formation	1380 € H.T.
Recettes totales de cette offre	**3320 € H.T.**

Au terme des 5 années du contrat de mise à disposition de la société E.P.A.D. Services présente sur cette offre des coûts bruts de 2145 € H.T., des recettes brutes de 3320 € H.T., soit un gain brut de **1175 € H.T**.

4.2 La location

Pour les TPE/PME comme pour l'entreprise ayant plusieurs sites géographiques, la location de leur défibrillateur ou de leur parc de défibrillateurs peut être une solution envisageable.

De nombreux avantages en découlent :

Le client opte pour une budgétisation simple sur la durée du contrat
€/durée
Sa traisorerie est préservée
Ses loyers sont comptabilisés en charge et donc viennent en déduction de leur imposition
Ils préservent leur capacité d'endettement auprès de leur(s) banque(s)
Il conserve l'évolutivité de leur contrat en cours de location
Ils gardent la possibilité de racheter leur contrat

Ils ont ainsi la possibilité d'acquérir en permanence des équipements à la pointe de la technologie. Grâce à nos partenaires financiers, la procédure d'acceptation de leur dossier est rapide et s'en trouve simplifiée. La location leur permet aussi de bénéficier de notre contrat de maintenance.

A partir de 0,33€/jour
La location est à portée de tous!

E.P.A.D. Services demeure propriétaire du PDU-400 et de l'armoire de protection.
Cette seconde offre est aussi incitatrice pour le client. En effet, même si le client n'est pas propriétaire du matériel, cette solution présente l'avantage indéniable de régler à E.P.A.D. Services un montant négligeable concernant celui-ci. Le défibrillateur est livré et installé une fois la formation du personnel du client effectuée.

Cette offre est n'est pas unique sur le marché mais son prix est le plus bas du marché.

Cette offre de location du produit comprend selon le choix du client :

- Le PDU-400
- L'armoire de protection
- La signalétique
- L'installation
- La formation
- Le recyclage
- La maintenance (M.O. et déplacements)
- La garantie constructeur 5 ans
- La garantie EXPRESS EXCHANGE
- L'assistance et la HOT LINE

Si cette offre est aussi avantageuse pour le client, elle est bien évidemment conditionnée par la signature d'un contrat de location du produit et de maintenance annuelle.

- L'offre de location du produit est établie entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 10 € H.T./mois, soit 120 € H.T. /an.. Cette location est réglée à E.P.A.D. Services mensuellement et d'avance par prélèvement automatique une fois par mois pendant 5 ans et reconductible tacitement pour un an à son échéance sauf dénonciation. E.P.A.D. Services reçoit donc 600 € H.T. sur l'ensemble du contrat et sa durée.

- L'offre conjointe de maintenance annuelle est établie entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 250 € H.T. / an. Cette maintenance est réglée d'avance et par prélèvement automatique une fois par an pendant 5 ans et reconductible tacitement pour un an à son échéance sauf dénonciation.
- L'offre optionnelle d'initiation ou de formation est établie entre le client et la société E.P.A.D. Services pour un montant de 690 € H.T. ou 1490 H.T. pour la formation. La formation fait l'objet d'une demande de prise en charge auprès de l'organisme collecteur des fonds de formation de l'entreprise cliente. A réception de l'acceptation de prise en charge, l'association de secourisme partenaire d'E.P.A.D. Services dispense la formation. Cette formation est réglée à E.P.A.D. Services dans le cadre de la formation professionnelle continue ou de la DIF, et ce par l'organisme collecteur paritaire dont il dépend en fonction de sa convention collective. Le client ne paie rien. E.P.A.D. Services reçoit 1490 € H.T. et reverse 596 € H.T. à l'association de secourisme partenaire.

- Le don du client en faveur de l'association loi 1901 « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » est effectué à la commande. Son montant est variable (690 € à 2490€). A réception de ce don, l'association délivre au client un reçu fiscal qui va permettre au client de le déduire de son impôt sur les sociétés. Le coût de revient du client pour ce don en faveur des enfants est de 276 €.

Ce don va permettre à l'association « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » d'offrir à 1 classe d'école de leur ville au cours de leur scolarité:

- Des Bandes Dessinnées de formation aux gestes qui sauvent
- Des affiches installées dans leur classe
- 1 formation dispensée par une association de secourisme

L'association « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » sollicite alors instantanément l'autorisation du client de communiquer localement (Communiqués de presse types en annexe) sur le don qui aura été effectué par le client, qui devient alors Parrain de l'association en récompense de son action citoyenne.

Le coût global de cette offre pour le client est donc le suivant :

- Location du PDU-400 10 € H.T. /mois soit 120 € H.T. /an
- Maintenance : 250 € H.T. /an
- 276 € (Don de 690 € défiscalisé à hauteur de 60%)

Le défibrillateur est alors installé et prêt à sauver des vies.

Cette solution permet de mettre en avant le client dans sa démarche citoyenne d'équiper son entreprise de défibrillateurs, de former son personnel ainsi que des enfants.

Les coûts bruts de cette offre d'E.P.A.D. SERVICES avec formation sont les suivants :

Achat du défibrillateur PDU-400	460 € H.T.
Achat de la formation	596 € H.T.
Achat des 2 recyclages	1192 € H.T.
Commission vente contrat	1000 € H.T.
Commission maintenance distributeur	625 € H.T.
Commission distributeur encadrement	60 € H.T.
Coût total de cette offre	**3933 € H.T.**

Les recettes brutes de cette offre d'E.P.A.D. SERVICES sont les suivantes :

Location du PDU-400	600 € H.T.
Formation initiale du client	1490 € H.T.
Contrat de Maintenance	1250 € H.T.
2 Recyclages de formation	2980 € H.T.
Recettes totales de cette offre	**6320 € H.T.**

Au terme des 5 années du contrat de location de la société E.P.A.D. SERVICES, celle-ci présente sur cette offre des coûts bruts de 3933 € H.T., des recettes brutes de 6320 € H.T., soit un gain brut de 2387 € H.T. dispatchés au cours des cinq années de la façon suivante :

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Achat du défibrillateur	-460	0	0	0	0
Achat de la formation	-596	0	0	0	0
Achat des deux recyclages	0	0	-596	0	-596
Commission vente distributeur	-400	0	-300	0	-300
Commission maintenance distributeur	-125	-125	-125	-125	-125
Commission distributeur encadrement	-20	0	-20	0	-20
Location PDU-400	120	120	120	120	120
Formation initiale client	1490	0	0	0	0
Contrat de maintenance	250	250	250	250	250
Recyclage de formation	0	0	1490	0	1490
Total / an	259	245	819	245	819

Le risque d'impayé existe également concernant le montant dû au titre de la maintenance. Même si celle-ci est réglée d'avance, si tel était le cas, après relance et mise en demeure de régler les sommes dues à E.P.A.D. SERVICES, le client se verrait dessaisit de son défibrillateur conformément aux conditions générales d'E.P.A.D. SERVICES et devrait régler l'intégralité des sommes dues au titre de la maintenance et des recyclages de formation.

4.3 La vente sans reprise

Le client est propriétaire du PDU-400 et de l'armoire de protection. C'est un acte de vente définitif classique avec transfert de propriété.

> *Cette solution présente l'avantage pour le client qui le souhaite, de devenir propriétaire de son défibrillateur PDU-400 pour un coût très faible.*

4.4 La vente avec reprise

Le client est propriétaire du défibrillateur de son choix et de l'armoire de protection. C'est un acte de vente définitif classique avec transfert de propriété mais le client peut recevoir dès son achat réalisé, une offre de reprise de son produit par la société E.P.A.D. SERVICES.

> *Cette solution présente l'avantage pour le client qui le souhaite, de devenir propriétaire de son défibrillateur pour un coût absolument nul.*

Le défibrillateur est livré et installé une fois la formation du personnel du client effectuée si celui-ci y a souscrit.

Cette offre présente également l'avantage pour E.P.A.D. SERVICES (et le client) de pouvoir adapter son offre de formation et de maintenance si celui les refuse pour tel ou tel motif (personnel déjà formé, équipe de sécurité intra-muros, objection concernant la maintenance….).

• • •

Le prix de revient de cette offre pour le client est actuellement absolument unique sur le marché

4.5 Exclusivité et Partenariats

4.5.1 Exclusivité

E.P.A.D. Services a obtenu auprès de SYMED et d'HEARTSINE l'exclusivité de la distribution du défibrillateur PDU-400 sur la France.

E.P.A.D. Services ne détient à ce jour aucune autre exclusivité de distribution concernant les autres produits des marques PHILIPS, DEFIBTECH, ZOLL, SCHILLER ou autres fabricants dont elle distribue les produits.

4.5.2 Partenariats de formation

Les partenariats mis en place pour la formation des clients sont les suivants :

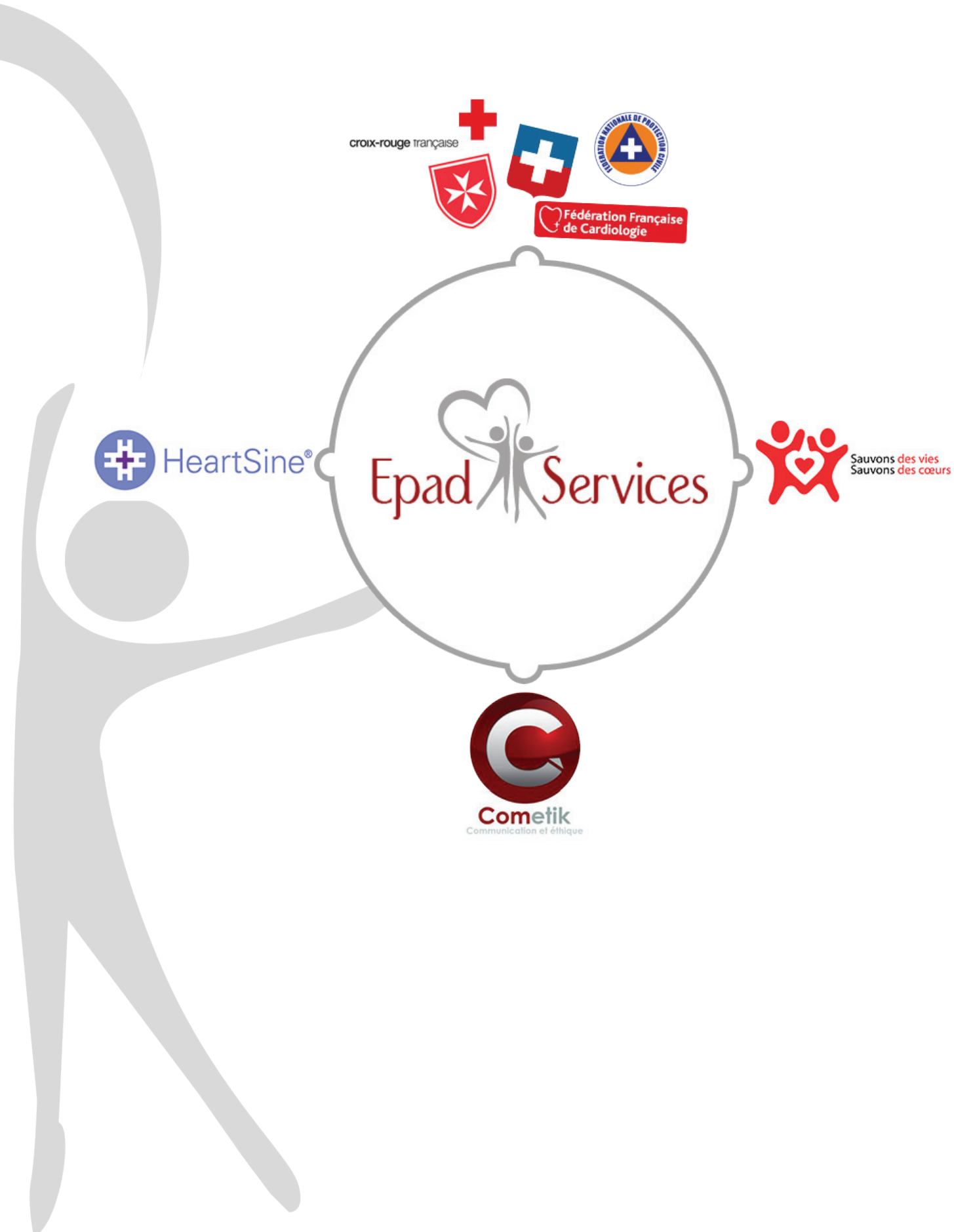
- la CROIX ROUGE
- la CROIX BLANCHE / Secouristes Français
- l'Ordre de Malte
- la FNPC Fédération Nationale de la Protection Civile
- la FFC Fédération Française de Cardiologie
- Pompiers (SDIS….)
- Uneformationsst.com

4.5.3 Partenariat associatif « **Sauvons des vies, sauvons des cœurs** »

La société E.P.A.D. Services et l'association « Sauvons des vies, sauvons des cœurs » se sont entendus sur ce projet et ont signé un accord de coopération et de partenariat qui les lient (contrat en annexe).

4.5.4 Partenariats Internet et agences « **COMETIK** »

La société E.P.A.D. Services et la société COMETIK se sont entendus sur ce projet et ont signé un accord de coopération et de partenariat qui les lient *(contrat en annexe)*.


croix-rouge française
Fédération Française de Cardiologie
HeartSine®
Epad Services
Sauvons des vies
Sauvons des cœurs
Cometik
Communication et éthique

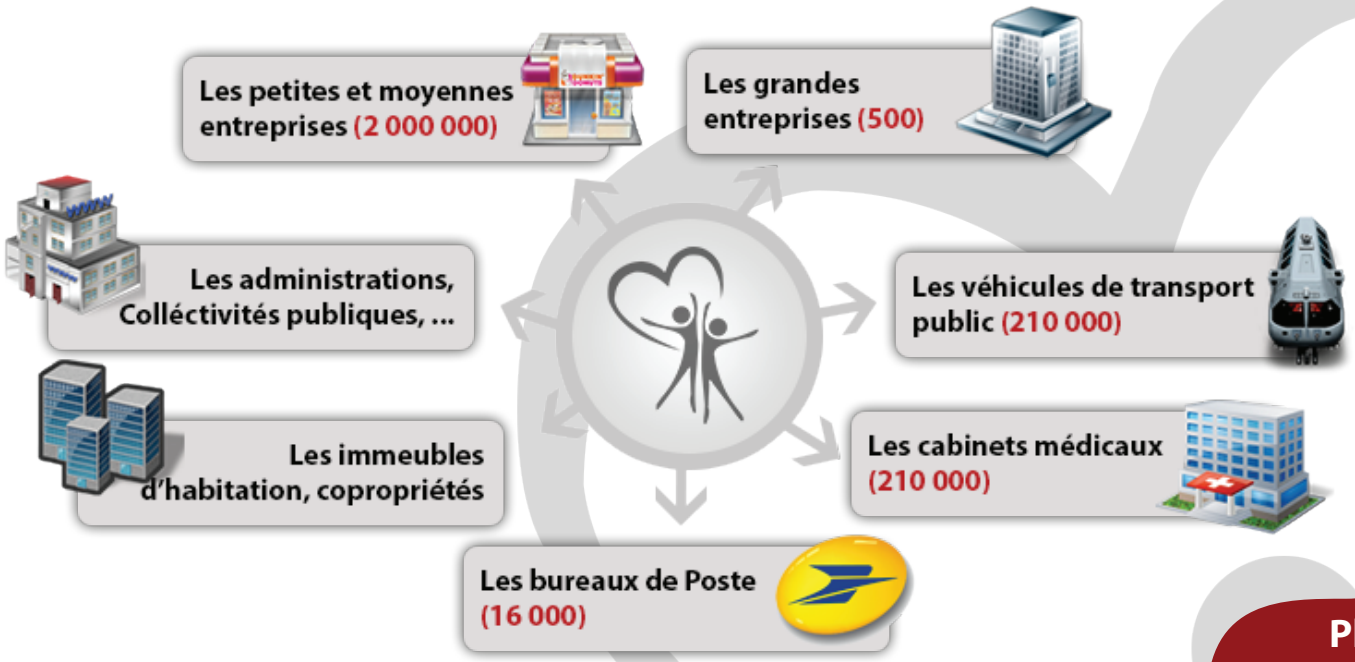
MARCHÉS CIBLES ET OBJECTIFS COMMERCIAUX

Les marchés cibles
Facteurs de différenciation
Points forts / Points faibles
Objectifs de vente
Analyse du marché et concurrence
Taillé du marché
Les facteurs clés de succès sur ce marché
Positionnement de l'entreprise par rapport à la concurrence
Avantages concurrentiels

L'entreprise E.P.A.D. Services dispose de nombreuses cibles sur quatre canaux de distribution identifiés:

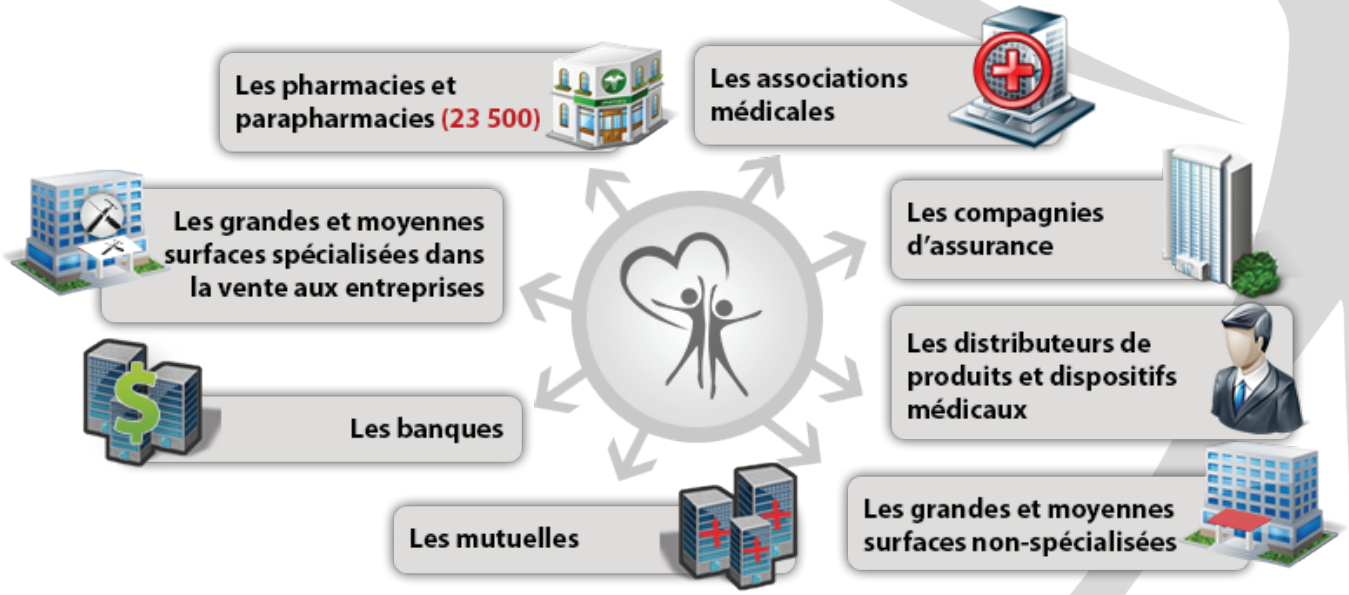
5.1 Les marchés cibles

5.1.1 Nos principales cibles pour la vente directe sont :

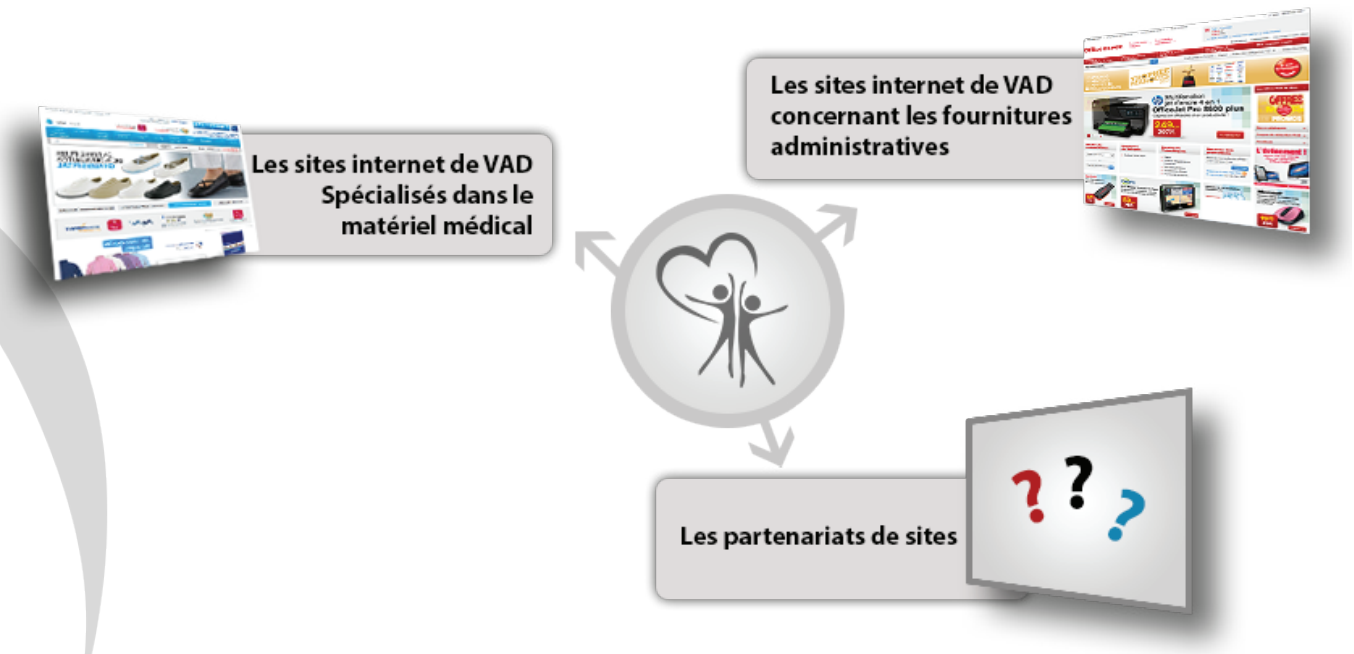

Les petites et moyennes entreprises (2 000 000)
Les grandes entreprises (500)
Les administrations, Colléctivités publiques, ...
Les véhicules de transport public (210 000)
Les immeubles d'habitation, copropriétés
Les cabinets médicaux (210 000)
Les bureaux de Poste (16 000)

Plus de 2 000 000 de cibles en vente directe

5.1.2 Nos principales cibles pour la vente indirecte sont :


Les pharmacies et parapharmacies (23 500)
Les associations médicales
Les grandes et moyennes surfaces spécialisées dans la vente aux entreprises
Les compagnies d'assurance
Les distributeurs de produits et dispositifs médicaux
Les banques
Les mutuelles
Les grandes et moyennes surfaces non-spécialisées

5.1.3 Nos cibles pour la vente sur Internet et les partenariats sont :



5.1.4 Les particuliers

En proposant des offres adaptées et à moindre coût, E.P.A.D. sera en mesure de conquérir le marché des particuliers, surtout, si les « chèques emploi Services » sont retenus comme moyen de paiement concernant la maintenance et l'initiation.

Les cibles de la société E.P.A.D. Services se situent donc partout en France, ce qui signifie qu'un maillage commercial du territoire national est essentiel et nécessaire afin d'assurer au mieux les prestations de maintenance d'initiation ou de formation.

5.2 Les attentes principales de ces différentes cibles sont:

- Un produit de qualité et une garantie effective
- Un prix attractif (et une marge attractive pour ceux qui distribuent)
- Une offre complète (produits et Services)
- Une formation de qualité dispensée par un organisme connu de tous
- Une proximité locale du fournisseur ou du distributeur
- Une société suffisamment capitalisée afin d'encourir aucun risque quant à la continuité des Services (garantie, SAV, assistance, Hotline)

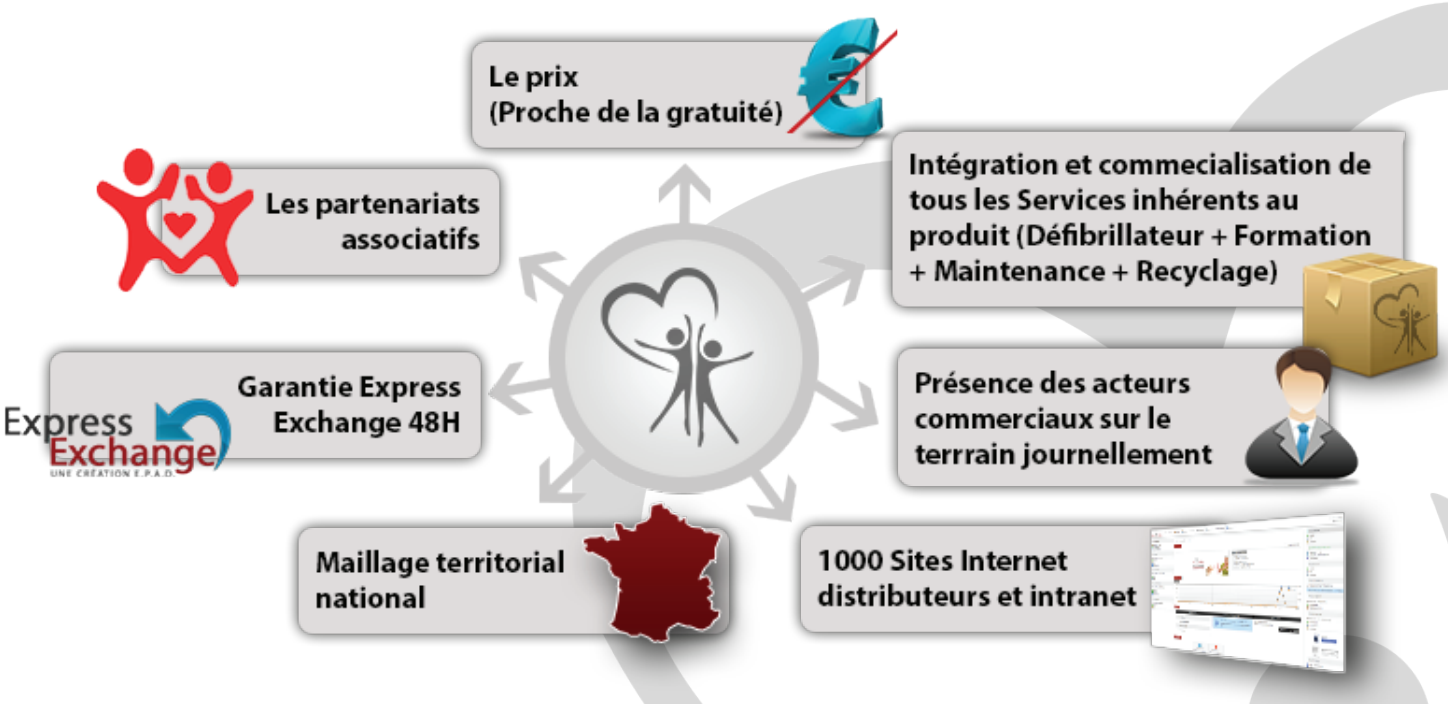
5.2.1 Ce qui compte le plus entre le produit et le service ?

Le produit et les Services associés (formation et maintenance) sont quasiment indissociables et sont tous deux essentiels pour assurer une chaîne de survie efficace.
Beaucoup d'études ont été menées sur cette question et il en ressort évidemment que le produit vendu sans formation ou maintenance peut se révéler totalement inefficace ou insuffisant en présence un arrêt cardio-respiratoire.

La formation et la maintenance sont au défibrillateur ce qu'est la carte SIM au téléphone.

5.3 Facteurs de différenciation

Les différents facteurs de différenciation avec nos concurrents et aisément identifiables sont les suivants :


Le prix
(Proche de la gratuité)
Les partenariats associatifs
Intégration et commecialisation de tous les Services inhérents au produit (Défibrillateur + Formation + Maintenance + Recyclage)
Garantie Express Exchange 48H
Express Exchange
Présence des acteurs commerciaux sur le terrrain journellement
Maillage territorial national
1000 Sites Internet distributeurs et intranet

E.P.A.D. Services, en tant qu'organisme de formation agréé par l'état et qu'opérateur de maintenance sur ces produits, couvre l'ensemble des besoins de sa future clientèle et couvre ainsi, mieux que la concurrence, ce qui existe.

Elle commercialise des packages efficaces de produits et Services à des prix particulièrement incitatifs mais suffisants pour assurer au client qu'aucun dysfonctionnement n'interviendra (hors facteur humain) dans la chaîne de survie. Ces offres fidélisent le client.

Un autre avantage indéniable sur la concurrence est également son expertise en matière de commercialisation de produits, de création et d'ouverture de points de vente, de gestion de réseau de distribution. En effet, il n'existe aucune entreprise bénéficiant d'une gestion entièrement automatisée et performante dans le domaine du défibrillateur. E.P.A.D. Services est aujourd'hui l'unique entreprise au monde dans le domaine du défibrillateur à bénéficier de tels atouts.

5.4 Points forts / Points faibles

5.4.1 Nos points forts

- L'exclusivité d'un produit de qualité largement répandu et vendu aux USA et bénéficiant d'excellentes retombées.
- La commercialisation de l'ensemble des produits existants sur le marché
- Les offres tarifaires des produits et Services adaptables et couvrant l'ensemble des besoins des clients
- L'intégration et la commercialisation de tous les Services inhérents au produit
- La présence journalière sur le terrain et le maillage territorial
- Le lobbying associatif et sa communication
- Le parrainage en or et sa communication locale
- Une expertise en matière de développement de réseaux commerciaux
- Des coûts fixes très faibles
- Une gestion financière opérationnelle automatisée unique au monde dans le domaine d'activité du défibrillateur
- Le cycle de vie des différents produits et Services n'est soumis à aucune mode
- La demande de nos produits et Services ne varie pas en fonction des saisons ou de la conjoncture

+ de 12 points forts

5.4.2 Nos points faibles

5.4.2.1 Le PDU-400 est un défibrillateur à usage unique. Il est nécessaire de le reconditionner.

Comment y remédier ?

En proposant directement au client une garantie Express Exchange ayant un coût induit dans le prix et donc transparente pour le client ou en proposant un autre produit d'une autre marque.

Nous procédons au reconditionnement de l'appareil chez le fabricant pour 150 euros par défibrillateur. Le produit est prêt à être revendu chez un autre client.

5.4.2.2 Un assortiment de produits non communicant

Comment y remédier ?

En proposant d'autres produits par conséquent en étendant notre gamme (produit communiquant, intégration de module GSM, localisation avec appel d'urgence automatique…..). En proposant également d'autres formes de financement des produits et Services.

5.4.2.3 Une société éventuellement insuffisamment capitalisée

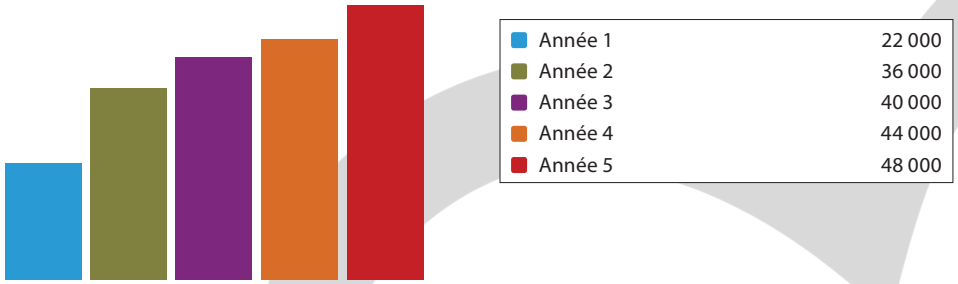
Comment y remédier ?

En recherchant un investisseur conscient des risques et de l'enjeu financier que représente l'expansion d'E.P.A.D. SERVICES

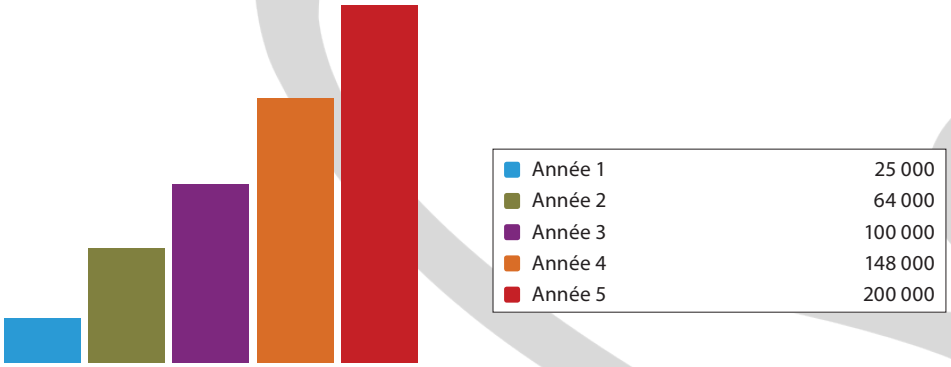
5.5 Objectifs de vente

Les objectifs de vente de la société E.P.A.D. Services sont recensés dans les tableaux ci-dessous :

Hypothèse Moyenne



Hypothèse très haute (Loi rendant le défibrillateur obligatoire)



Les parts de marché qu'E.P.A.D. SERVICES compte atteindre sont de l'ordre de ***10%****.*

La stratégie de pénétration du marché d'E.P.A.D. SERVICES est l'élément majeur qui lui permettra d'atteindre les parts de marché escomptées.

5.6 Analyse du marché et concurrence

5.6.1 Etude de marché sur les défibrillateurs

Nous avons procédé à un comparatif des différents modèles proposés par les principaux constructeurs présents sur le marché. Il ressort de cette enquête les constats suivants :

La différence de prix entre DEA et DSA, pour un même constructeur, est faible mais joue en faveur du second à raison de 250 à 300 € ;

La fourchette de prix des DEA tourne ainsi autour de 1500 à 2500 €, tandis que celle des DSA est estimée de 1200 à 2500 € ;

Ces valeurs ne prennent pas en compte les promotions exceptionnelles et les ristournes qui peuvent être faites dès l'achat d'une dizaine de défibrillateurs simultanément. Ces gestes commerciaux peuvent faire chuter le prix d'achat à 1200 € l'unité. C'est le cas par exemple de la société YLEA qui propose cette somme en prix d'attaque avant même toute négociation ;

Les fonctionnalités des défibrillateurs de même type sont à peu près équivalentes d'un constructeur à un autre. En effet, les fonctions de base telles que : l'enregistrement sur carte mémoire des évènements, l'autotest quotidien ou hebdomadaire avec intégration d'une alarme visuelle (et parfois sonore) lorsqu'il y'a un problème, l'utilisation d'une onde bi phasique comme moyen de choc (certains constructeurs ont même déposé leur propre brevet sur cette technique), etc. Il faut ajouter aux sommes précédentes, le coût d'installation qui regroupe l'acquisition d'une armoire murale (environ 250 €) ou tout simplement d'un kit de fixation (environ 100 €) ;

Le haut de gamme des défibrillateurs actuels fonctionne en utilisant la connexion wifi pour garantir une grande interactivité avec les ordinateurs extérieurs, ce qui permet de gérer un parc important (contrôle de leur état, possibilité de mettre à jour leur programme de fonctionnement etc.). En contrepartie, le prix d'achat est nettement plus élevé (3000 € pour le Schiller On Line) ; - En outre, il vaut mieux passer par les sociétés spécialisées dans le groupement d'achat afin de bénéficier de prix déjà négociés. Ainsi, l'UGAP et YLEA proposent des prix d'entrée de gamme très intéressants.

A la fin de cette étude, quatre défibrillateurs sont sortis du lot :

Le Heartstart HS1 de chez Philips est le modèle le plus répandu parmi les défibrillateurs. De plus des études citées par le constructeur, mais dont les sources n'ont pas étés vérifiés, indiquent qu'il est le plus simple et le plus sûr à utiliser. Malgré cela, il n'est pas plus onéreux que les autres défibrillateurs.
La société YLEA propose des prix attractifs, mais valables uniquement pendant un certain laps de temps et dans la limite des stocks disponibles. Ainsi, elle propose un prix défiant toute concurrence concernant le DEA Powerheart (1200 €).

La société Schiller, avec les DEA Fred Easy, présente la gamme la plus innovante du marché avec des défibrillateurs pouvant se connecter sur internet. Malheureusement, ils sont plus chers que la concurrence.

Le PDU 400 de HEARTSINE est nouveau sur le marché français mais déjà très présent aux Etats unis (Armée américaine….) grâce à ses nombreuses qualités (techniques et prix accessible). Il s'agit du produit phare de la société HEARTSINE. E.P.A.D. Services est le distributeur exclusif pour la France.

La futur rentabilité de ce marché est indéniable au regard du nombre de prospects potentiels à convertir en clients. Moins de 1% de ce marché a jusqu'alors été conquis.

Si les prospects de ce marché n'ont pas encore été convaincus jusqu'alors par les différentes campagnes de sensibilisation menées par plusieurs associations, c'est principalement parce qu'ils sont dans une phase d'attentisme quant au prix qui ne baisse pas, mais aussi parce que l'offre de Services proposés par les différents acteurs de ce marché n'est pas encore complète et aboutie.

> ***Il n'existe à ce jour aucun effet monopolistique sur ce marché.***
> ***Par contre, la réglementation est aujourd'hui très claire. Elle est incitative mais n'est pas encore obligatoire.***

La situation à l'étranger

Des études sur l'implantation des défibrillateurs automatiques au sein des équipes de secours spécialisées mises en œuvre tout d'abord aux États-Unis, puis dans d'autres pays comme le Royaume-Uni, la Norvège, la Suède, les Pays-Bas, Israël, le Canada ou l'Australie ont montré une nette amélioration du taux de survie des victimes d'arrêt cardiaque. Les résultats ont été si probants qu'aujourd'hui de nombreux pays, les Etats-Unis toujours en tête, ont décidé d'élargir la diffusion de ces dispositifs aux lieux publics tels que les centres commerciaux, les avions, les casinos, les grandes entreprises ou bien encore les bateaux de croisière, au même titre que les extincteurs. Ce concept est désormais mieux connu sous le nom de « Public Access Défibrillation » (accès public à la défibrillation).

Quand la défibrillation est effectuée par des professionnels entraînés, les taux de survie sans séquelle sont ainsi de 26 % pour la Quantas Airlines, de 31 % pour les « Paramedics » de Seattle, de 40 % pour American Airlines et atteignent 53 % pour les casinos de Las Vegas et jusqu'à 56 % lorsque l'arrêt cardiaque à lieu dans l'aéroport de Chicago. De plus, ces études ont montré que lorsque c'est le premier témoin qui a accès au défibrillateur, les résultats sont dépendants de la formation. En effet, lorsque le témoin est formé, les taux de survie sont de 50 %. Par contre lorsque le témoin n'est pas formé, le taux de survie diminue de moitié en chutant à 23 %. Néanmoins, le meilleur réanimateur reste le premier témoin, formé ou non, mais équipé d'un défibrillateur.

La situation en France

En France, le seul maillon fort traditionnel est l'existence de médecins dans les ambulances du SMUR : c'est le « Wait and play » (attendre les secours et les laisser agir) qui s'oppose à la philosophie anglo-saxonne qui a opté pour le « Scoop and run » pratiqué par les « Paramedics » (effectuer les gestes ayant un effet prouvé sur la survie puis emmener la victime à l'hôpital le plus rapidement possible dans la limite d'une heure, la « golden hour »). Actuellement, le taux de survie sans séquelle après une mort subite de l'adulte est de 2 à 5 % en France contre 30 à 50 % dans les pays ayant opté pour le « Public Access Défibrillation ».

Néanmoins, l'arrivée sur le marché de DAE sûrs et fiables et le retour d'informations fourni par les expérimentations effectuées à l'étranger ont permis la mise en place d'études sur le sol français dans les années 1990 à 2000. La première fut en effet mise en place par les Sapeurs-Pompiers de Lyon et le SAMU 69 et a permis au Comité d'Ethique et à l'Ordre National des Médecins de donner, en 1989, un avis favorable à la manipulation de ces appareils par du personnel de secours non-médecins.

Le ministère de la Santé a alors autorisé la réalisation d'expérimentations à Lille et Paris en1993. La comparaison avec les autres études en particulier dans les pays anglo-saxons a montré que malgré un retard de 10 ans, les résultats globaux étaient similaires. Aux vues de ces bons résultats l'Académie Nationale de Médecine, sollicitée par le Ministère de la Santé et de l'Action Humanitaire, a donc donné un avis favorable à leur utilisation par des non-médecins en 1996. C'est finalement en 1998 que sont fixées par décret les différentes catégories de personnes, non-médecins, habilités à utiliser un DSA. De plus, la technologie et la législation évoluant rapidement, le grand public est habilité depuis le décret du 4 Mai 2007 à utiliser un DEA ou un DSA sans formation préalable (voir le paragraphe « Législation »).

La Principauté de Monaco fut le premier site de l'hexagone à s'être équipé de 27 DSA en véritable accès publique (figure 8). Depuis le 12 octobre 2004, ce sont ainsi 27 appareils (modèle : Heartstart HS1 Laerdal) qui sont répartis sur la totalité du rocher. Les DSA sont disposés dans des boîtiers munis d'une alarme, facilitant ainsi l'alerte et surtout l'action des passants face à l'arrêt cardiaque. À noter que cette installation a été suivie par une campagne de formation aux gestes de premiers secours sur l'initiative de la Croix-Rouge monégasque.

Par la suite, 6 DEA (modèle : Medtronic Life pack CR+) ont été posés dès le 20 juillet 2005 dans des lieux stratégiques de la ville de Montbard : gare TGV, mairie, hôtel restaurant, salle polyvalente ainsi que deux centres sportifs. Ces lieux sont répartis géographiquement sur la commune, sont accessibles pendant les heures d'ouverture (24 heures sur 24 pour l'hôtel de l'Écu et la mairie) et sont surtout sécurisés. L'implication du service des urgences depuis 1998, en collaboration avec la Croix- Rouge locale depuis 2001, a permis de former aux gestes élémentaires de survie plus de 30 % de la population en 2002.
En un an, ce sont 7 patients qui ont survécu pour 44 tentatives de réanimation, soit un taux de survie de 16%. Ce chiffre est certes supérieur à la moyenne nationale, mais reste néanmoins en deçà des résultats obtenus à l'étranger, c'est pourquoi de nouvelles campagnes de formation et de rafraîchissement ont eu lieu en 2004 et 2005.

Un besoin de 5 000 000 de défibrillateurs

Depuis mai 2007, de nombreuses autres communes françaises sont rentrées dans une phase d'équipement intensif. Nous pouvons par exemple citer les villes de Marseille, avec 65 défibrillateurs, de Paris, avec 130 puis 236 défibrillateurs prévus, de Nantes ou encore de Caen avec 35 chacune. Une liste non exhaustive des autres villes équipées est disponible en annexe. Le département du Nord a également décidé en Novembre 2007 d'installer 142 de ces dispositifs dans toute la région. Mais avec 315 puis 500 appareils disposés dans les grands lieux touristiques et de loisirs, c'est le département des Alpes-Maritimes qui devrait être le mieux équipé de France. Certaines entreprises du privé commencent également à s'équiper de leur côté comme le montre l'installation de 3 DSA de type Schiller aux Galeries Lafayette de Paris Haussmann, le 3 novembre 2006.

> ***On peut aujourd'hui estimer que les pompiers ainsi que les équipes secouristes sont équipées à hauteur de 80 à 90% avec un potentiel total estimé à 8.000 machines. Par contre, on estime pour la France que les besoins sont de l'ordre de 5 000 000 de défibrillateurs. Nous sommes très loin du compte…***

5.6.2 Etude sur la formation au défibrillateur et aux gestes qui sauvent

Le marché de la formation au défibrillateur et aux gestes qui sauvent est un marché connexe à celui de la vente et de la maintenance des défibrillateurs.

Ce marché est totalement fermé et verrouillé par décision préfectorale. Les formations sont donc sous-traitées aux organismes habilités à les dispenser. Les opérateurs habilités intervenants sur ce secteur sont tous fixés par département et par chacune des préfectures. Cependant, des organismes ou des sociétés privées ont la possibilité de les vendre et de les faire sous traitées.
Ce marché de la formation peut être globalement évalué, en volume de formation à dispenser, à cinq millions et, en valeur, à un chiffre d'affaires de l'ordre de 3,5 milliards d'euros annuel récurrent.

De nombreux prestataires de Services ou organismes de formation s'implanteront sur ce marché. Ces entreprises, difficiles à dénombrer avec précision, seront présentes en grand nombre, comme sur le marché de la formation.

5.6.3 Etude sur la maintenance des défibrillateurs

Le marché de la maintenance étant un marché connexe à celui de l'installation, les fabricants et les porteurs de marque ainsi que leurs concessionnaires en seront également les principaux opérateurs. Ce marché sera cependant ouvert en principe à toute entreprise qui souhaitera assurer ce service de maintenance, puisque, en dehors des réparations nécessitant des pièces de rechange, ces opérations seront relativement faciles à exécuter. Il pourra être globalement évalué, en volume, à un parc de cinq millions d'appareils à contrôler et, en valeur, à un chiffre d'affaires de l'ordre de 1,25 milliard d'euros annuel récurrent.
De nombreux prestataires de Services s'implanteront sur ce marché. Ces entreprises, difficiles à dénombrer avec précision, du fait de leur petite taille, de leur caractère artisanal et de leur fréquent renouvellement, seront au nombre de 400 ou 500, comme sur le marché de l'extincteur.

5.7 Taillé du marché

La taille du marché Français est estimé à **2 500 000 défibrillateurs installés d'ici 5 ans, 5 millions d'ici 10 ans**, et 10 millions si celui fait objet d'une loi visant à le rendre obligatoire, tant dans les ERP que dans les entreprises et les immeubles d'habitation.

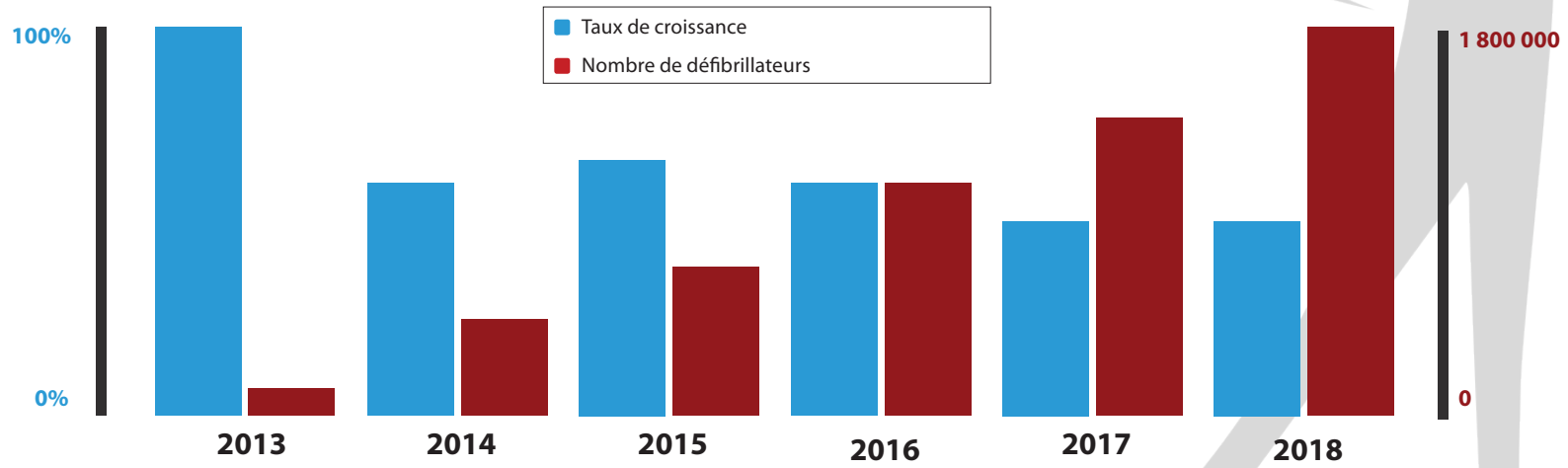
> *Ce marché est comparable à celui de l'extincteur. On compte aujourd'hui 10 millions d'extincteurs avec contrat de maintenance sans prendre en considération les extincteurs détenus par les particuliers.*

5.8 Taux de croissance du marché et développement international

5.8.1 Taux de croissance du marché sur les 5 ans à venir

Les perspectives d'évolution sur ce marché sont très importantes. En effet, la carte d'implantation des défibrillateurs présents sur le territoire national nous indique à elle seule que le marché est encore vierge et que seuls quelques 90 000 défibrillateurs sont à disposition du grand public (service public compris : SAMU, SDIS, urgentistes…).

Le taux de croissance de ce marché sur les 5 ans à venir devrait être le suivant :



	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Taux de croissance	100%	60%	66%	60%	50%	50%
Nombre de défibrillateurs	180 000	300 000	500 000	800 000	1 200 000	1 800 000

Si le défibrillateur a été rendu obligatoire dans les ERP et les entreprises, ce qui est l'hypothèse la plus probable, compte tenu du nombre de décès par ARC en Europe (700 000/an) et du lobbying de certaines asso-

ciations, cette croissance devrait continuer à un rythme extrêmement fort comparativement à d'autres marchés.

> *Que l'Etat rende le défibrillateur obligatoire chez les particuliers est hautement improbable !*
> *Par contre, les assurances, les mutuelles, les banques, compte tenu de l'évidence des gains à réaliser, devraient rapidement exiger de certains particuliers qu'ils s'équipent (crédit immobilier, assurance vie…).*

5.8.2 Développement international

Tout comme en France, le nombre de défibrillateurs installés en Europe reste très insuffisant.

EPAD SERVICES va procéder à son Internationalisation en dupliquant l'ensemble de ses processus de vente, de gestion Internet, intranet…. tout en prenant en considération les aléas locaux et internationaux inévitables.

Il s'agit donc d'une adaptation sélective de l'ensemble des processus déjà développés en France.

En général, le marché français est un marché de pénétration difficile au regard de certains autres marchés européens.

En matière de législation, les autres pays européens sont au même niveau d'équipement et de commercialisation qu'en France.

Nous procéderons donc à la mise en place d'agences afin de nous permettre d'effectuer un maillage territorial efficace.

Les prix pratiqués seront quasiment identiques.

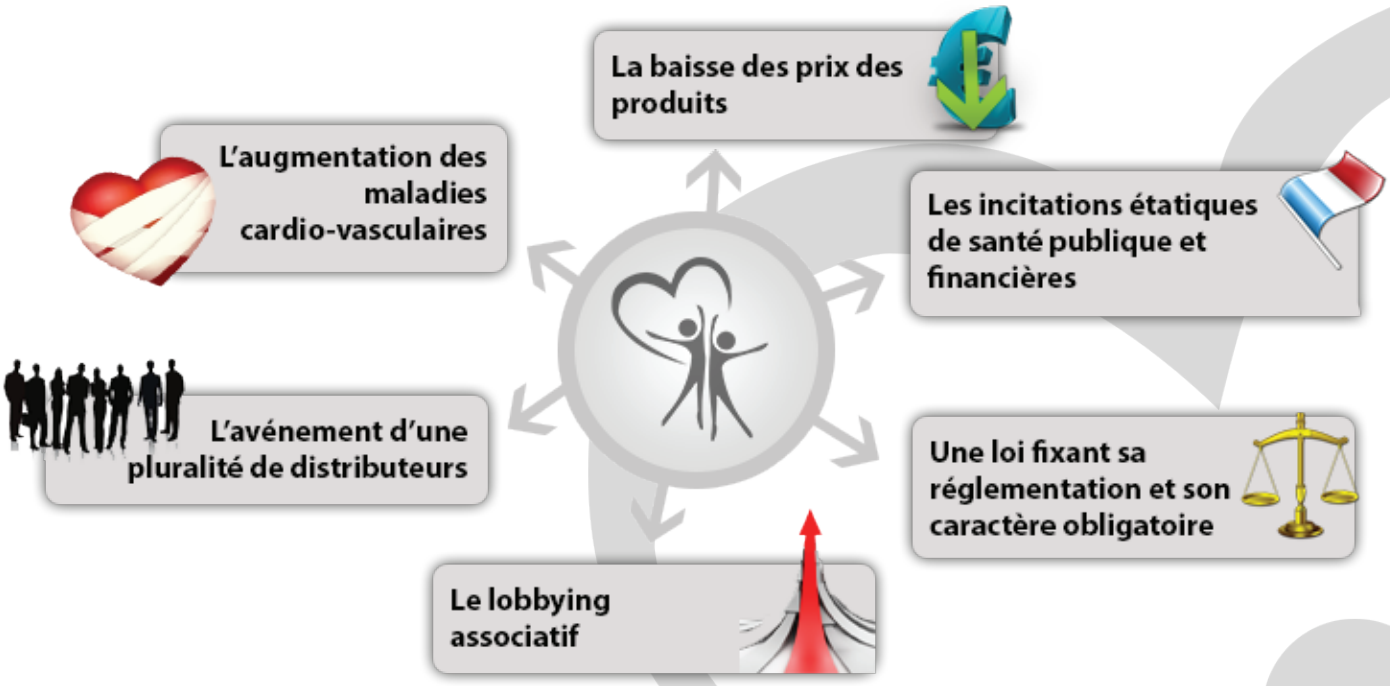
Les méthodes commercialisation et les cibles sont les mêmes qu'en France.

Les cadres chargés de l'expansion internationale et de la distribution des produits et services d'E.P.A.D. Services seront tous recrutés localement.

Un dossier complet à destination de ces futurs cadres est en cours de réalisation afin de faciliter cette expansion.

5.9 Facteurs influençant cette croissance

Les facteurs influençant cette croissance sont nombreux et il est impossible d'en dresser une liste totalement exhaustive mais E.P.A.D. SERVICES a recensé les facteurs prépondérants de cette croissance:


La baisse des prix des produits
L'augmentation des maladies cardio-vasculaires
Les incitations étatiques de santé publique et financières
L'avénement d'une pluralité de distributeurs
Une loi fixant sa réglementation et son caractère obligatoire
Le lobbying associatif

La conjonction de tous ces facteurs augmente chaque année ce qui génère une croissance extrêmement forte à deux chiffres.

5.10 Les facteurs clés de succès sur ce marché

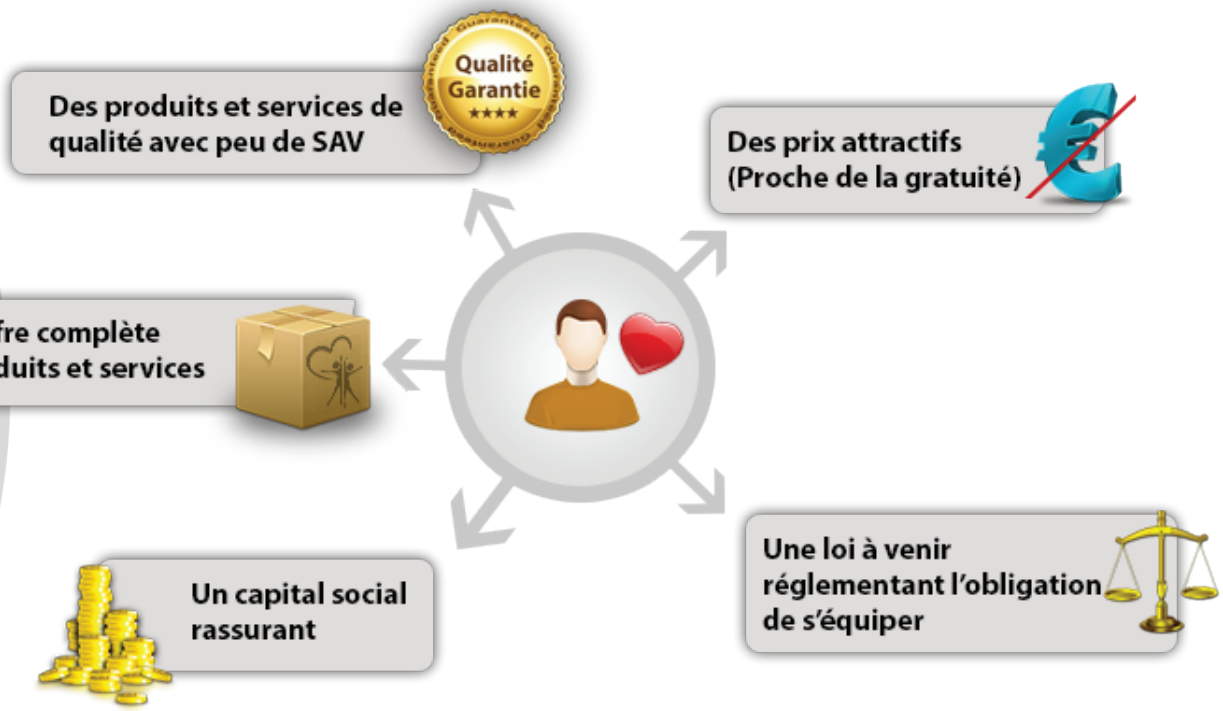
Les facteurs clés de succès sur ce marché sont les suivants :

1. Une offre complète attractive pour le client
2. Des produits et Services de qualité avec peu de SAV
3. Une structure de coûts fixes faibles
4. Une communication abondante sur des supports ciblés et tous réseaux
5. Un maillage territorial intensif pour assurer la proximité avec le client
6. Des réseaux de distributeurs directs et indirects formés qualitativement
7. Savoir appliquer la loi du nombre : productivité (Bible commerciale)
8. Automatisation des procédures (administratives, commerciales ….)
9. Une adéquation permanente de l'offre avec les besoins du client
10. Une péréquation technique et financière en phase avec le marché
11. Le maintien d'une veille technologique
12. Des partenariats associatifs
13. Une proximité avec les lobbyistes existants ou à venir
14. L'obtention d'une certification procédurale de qualité

Les facteurs clés de succès sur ce marché sont nombreux et E.P.A.D. Services les a tous réunis en prenant conjointement en considération les facteurs décisifs d'achat.

5.11 Les facteurs décisifs d'achat

Les facteurs décisifs d'achat sont les suivants :


Qualité Garantie
Des produits et services de qualité avec peu de SAV
Des prix attractifs (Proche de la gratuité)
Une offre complète de produits et services
Une loi à venir réglementant l'obligation de s'équiper
Un capital social rassurant

5.12 Les barrières à l'entrée

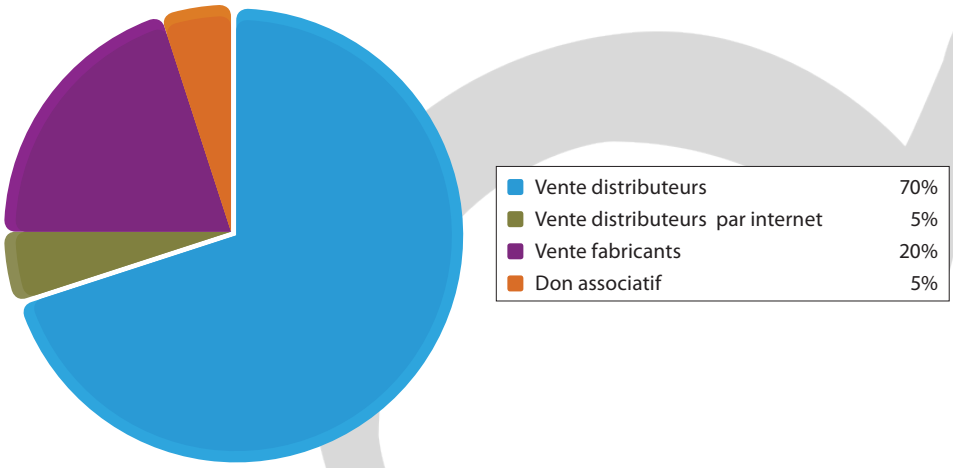
Les barrières à l'entrée identifiées par E.P.A.D. Services sont les suivantes :

L'automatisation de la gestion d'un réseau commercial de grande envergure
Savoir appliquer la loi du nombre
Les partenariats commerciaux et associatifs
Un capital social très rassurant
Réseau de distributeur direct et indirects formés qualitativement
Maillage territorial national intensif

5.13 Segmentation du marché

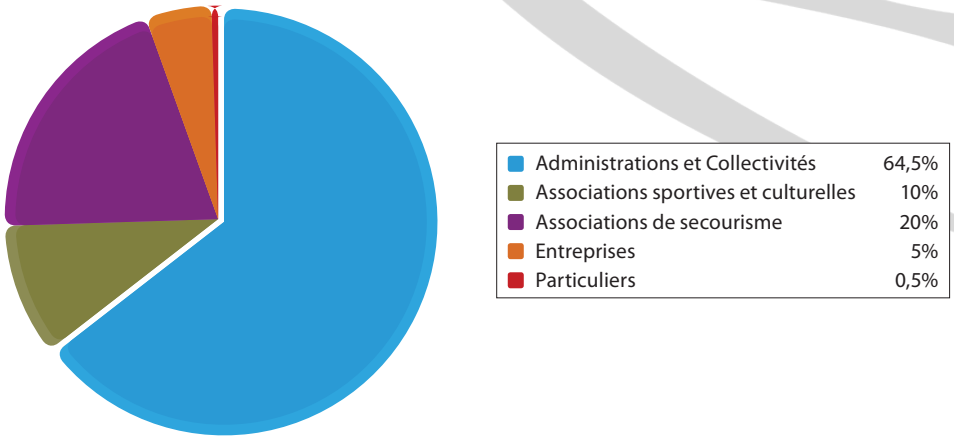
Afin de rendre plus lisible la segmentation actuelle du marché dans la distribution, E.P.A.D. Services présente celle-ci sous forme du graphe suivant :

DISTRIBUTION



La répartition en volume

Le nombre de défibrillateurs vendus en 2009 est estimé à 9000 unités et se répartit de la façon suivante:



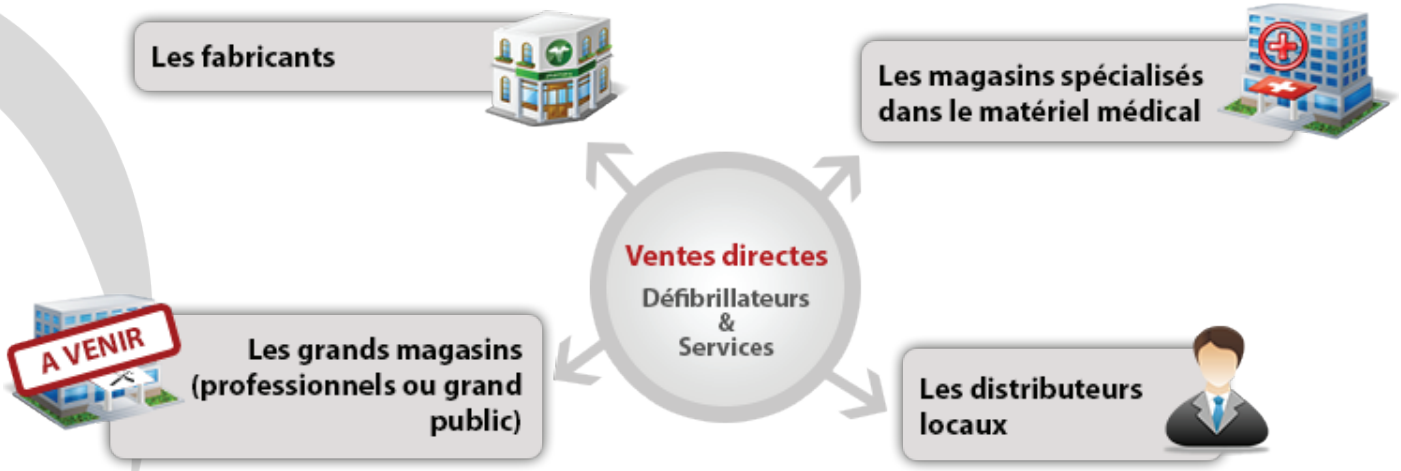
Cette segmentation est bien évidemment amenée à évoluer puisque les Services d'urgence (SAMU, SDIS, SMUR) seront bientôt tous équipés. Cependant, cet équipement est très nettement insuffisant pour couvrir l'ensemble des risques inhérents aux ARC en France (1mn = 10% de chance de survie en moins avec un temps d'intervention moyen des Services d'urgence proche de 20mn, c'est à dire pratiquement aucune chance de survie en France).

C'est la raison majeure pour laquelle le marché des défibrillateurs est bien évidemment amené à se développer considérablement tant auprès des administrations que des entreprises ou des particuliers.

5.14 Une concurrence différente d'un segment à l'autre

5.14.1 Vente directe

La vente directe des défibrillateurs et des Services associés est réalisée par :



Sur le secteur de la vente directe, on observe que les distributeurs locaux sont encore peu nombreux et de structure très légère. Cependant, le nombre de ces petits distributeurs va augmenter considérablement dans les prochaines années, nombre que l'on estime à 2000 distributeurs minimum sous 5 ans. Ce sont eux, grâce à la diffusion de leurs offres en direct, qui vont pousser le marché du défibrillateur à sa démocratisation mais n'en récolteront les fruits que de manière faible et éparse.

Les magasins spécialisés dans le matériel médical vendent parfois déjà ce type de produit, ils sont peu nombreux et peu organisés concernant la vente de prestations de Services (initiation, formation et maintenance). Par ailleurs, leurs démarches commerciales sont quasi inexistantes, ils sont attentistes.

Même si les fabricants nient le faire, ceux-ci procèdent également à de nombreuses offres en direct, en particulier lorsqu'il s'agit d'appels d'offres nationaux ou d'institutionnels, tout simplement parce qu'ils n'ont pas encore de grossistes ou de réseaux de distributeurs locaux suffisamment denses et qualitatifs. Les fabricants et les importateurs, s'ils sont organisés pour le faire, sont les mieux placés sur ce marché pour vendre aux grands comptes. D'ailleurs, la société LAERDAL, seul grossiste de PHILIPS en France, a clairement affiché ces ambitions sur ce créneau mais son offre est particulièrement coûteuse.

Enfin, les distributeurs grand public ou professionnels, de grandes et moyennes surfaces, sont encore absents de ce marché, tant auprès des entreprises que des particuliers, mais ils vendront ce type de produit dans les prochaines années, ce qui laisse présager une concurrence accrue en terme de prix du produit. Concernant les prestations de Services, ils feront appel à des sous-traitants locaux. Comme sur de nombreux autres secteurs d'activités et de produits, si le produit venait à se démocratiser totalement, ce secteur de la vente directe en profiterait pleinement grâce aux ventes réalisées auprès des TPE, des PME et des particuliers.

Parallèlement, pour concurrencer ces distributeurs existants et à venir, parce qu'il est nécessaire d'être présent sur tous les segments du marché, E.P.A.D. Services développe et met en place un important réseau de vente directe à travers son réseau de distributeurs indépendants.

> *Malgré cette concurrence sur le marché de la vente directe, ces petits et grands distributeurs sont tous des clients potentiels et représente des cibles privilégiées d'E.P.A.D. Services, distributeur exclusif HEARTSINE en France, pour ses ventes indirectes.*

5.14.2 Vente indirecte

Sur le secteur de la vente indirecte, compte tenu du contrat de distribution exclusif des produits HEARTSINE en France, nos concurrents sont évidemment les fabricants, les quelques grossistes nationaux, OEM ou importateurs et les grossistes en matériel médical, mais ils sont peu nombreux et leurs forces commerciales sont quasi inexistantes aujourd'hui.

PHILIPS, avec 30% de parts de marché actuellement, a fait le choix de déléguer sa distribution à un grossiste national unique, sur qui repose intégralement la distribution de leurs produits. Il s'agit là d'un choix restrictif et particulièrement risqué mais leur effectif actuel constitué de deux personnes, ne leur permettait pas de gérer un nombre important de distributeurs.

Les autres fabricants, OEM ou les importateurs exclusifs, dont les parts de marché sont beaucoup plus faibles, n'ont pas de démarches créatives concrètes concernant la mise en place de nouveaux réseaux de distribution. Ils se reposent essentiellement sur les distributeurs de produits médicaux existants. Cependant, rien ne les empêche, ni ne les empêchera à l'avenir, de proposer également leurs produits à d'autres secteurs de distribution. Ceci, tout en sachant que le niveau de prix actuel des produits, que l'absence d'obligation de s'équiper, restent les freins essentiels à une forte demande, ce pourquoi, certains fabricants capables de le faire, n'investissent peut être pas encore dans une force commerciale représentative.

> ***E.P.A.D. Services souhaite être le premier, en tant que représentant exclusif du fabricant HEARTSINE, grâce à son niveau de prix, à son offre complète de Services, à investir de nouveaux secteurs de distribution indirecte existants ou à venir (, assurance, banques, pharmacies, GMS...).***

5.14.3 VAD

Tous les fabricants sont présents sur ce marché à travers les quelques distributeurs existants, spécialisés ou non dans la vente par Internet, aux entreprises ou aux particuliers.

De nombreuses entreprises procèdent à la diffusion d'offres concernant les défibrillateurs par le biais d'un site Internet mais il ne s'agit souvent que de vitrine. Ce produit est plus difficile à vendre par ce biais qu'en vente directe ou indirecte car la vente de Services associés à ce produit nécessite un contact client indispensable.

> ***Il n'en reste pas moins que la généralisation de ce type d'offre œuvre pour la démocratisation du produit et qu'il est indispensable d'être également présent sur ce segment de marché qui lui aussi aura sa clientèle.***

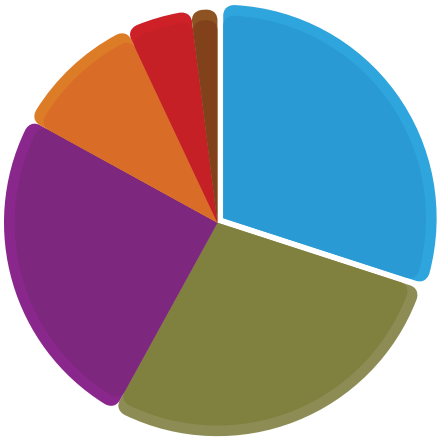
5.14.4 Les associations LOI 1901

Les associations LOI 1901 reconnues d'utilité publique, grâce à leurs démarches citoyennes, sont de plus en plus nombreuses à proposer des défibrillateurs, sous forme de don, à la vente ou à titre de prescripteur. Celles-ci sont pour la plupart composées de deux ou trois bénévoles qui œuvrent pour l'installation et la démocratisation des défibrillateurs localement.

Il est donc absolument nécessaire et essentiel pour E.P.A.D. Services de leur proposer ses produits et Services dont celles-ci feront localement la promotion, que ce soit sous forme de partenariat, d'accord de coopération ou de contrat de distribution non exclusif.

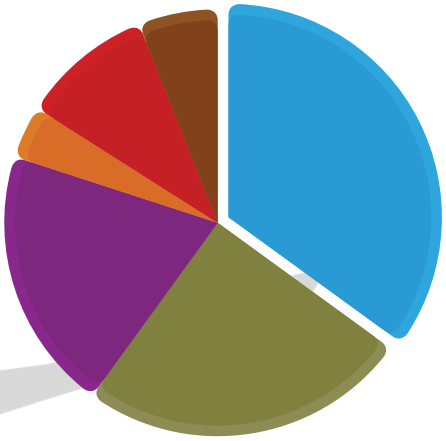
En conclusion, il est absolument essentiel pour E.P.A.D. Services, en tant que distributeur exclusif de la société HEARTSINE, d'être présent sur tous les secteurs concurrentiels. Les produits et Services commercialisés par E.P.A.D. Services doivent être présents au travers de ces réseaux de vente directe, indirecte, de la VAD, auprès des acteurs associatifs et prescripteurs ainsi qu'auprès des futurs réseaux de distribution émergents.

5.15 Les parts de marché mondiales des fabricants de défibrillateurs sont les suivantes :



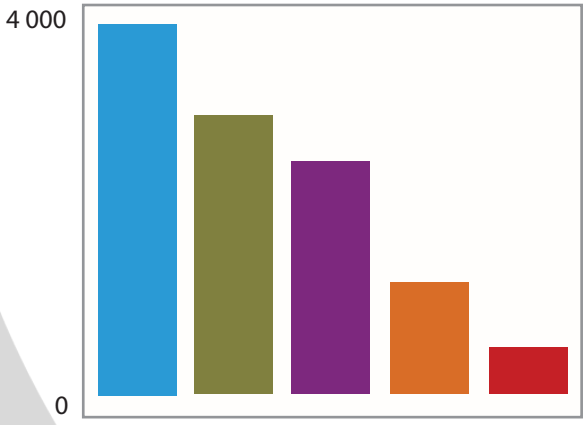
Philips	30%
Cardiac Sciences	28%
Medtronic	25%
Zoll	10%
Defibtech	5%
Autres	2%

5.16 Les parts de marché des fabricants de défibrillateurs en France sont les suivantes :



Philips	35%
Cardiac Sciences	25%
Medtronic	20%
Defibtech	10%
Zoll	4%
Autres	6%

La répartition en volume en France est la suivante :

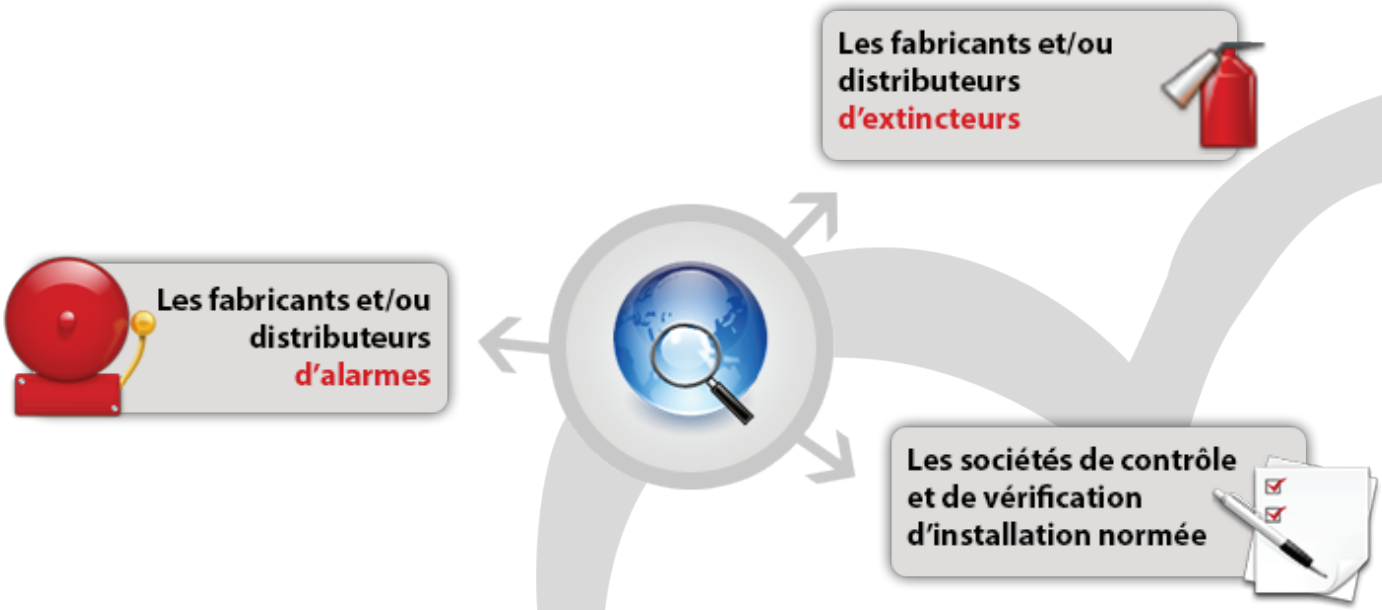


Philips	4 000
Cardiac Sciences	3 000
Medtronic	2 500
Defibtech	1 200
Zoll	500

5.17 Les autres distributeurs à venir

D'autres réseaux de distribution sont susceptibles de voir le jour. En effet, certains distributeurs sont

susceptibles de s'intéresser un jour à ce marché:

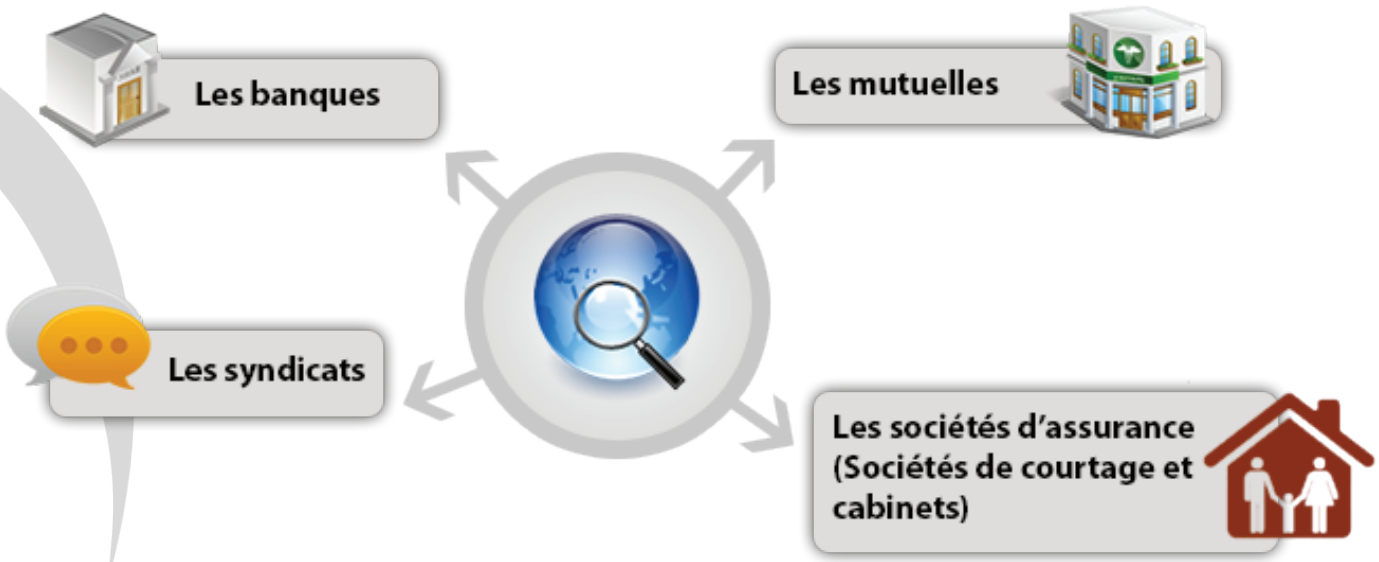

Les fabricants et/ou distributeurs d'extincteurs
Les fabricants et/ou distributeurs d'alarmes
Les sociétés de contrôle et de vérification d'installation normée

Exemples : SICLI, HARDEN, TYCO, VERITAS……

Si les résultats d'E.P.A.D. Services en matière de vente directe et indirecte s'avéraient insuffisants, celle-ci n'hésiterait pas à recourir à ces nouveaux futurs distributeurs même si la marge brute en était manifestement affectée. E.P.A.D. a donc choisi de s'intéresser immédiatement à ces futurs distributeurs en leur proposant des offres dédiées avant qu'un autre constructeur ne leur propose cette opportunité de distribution.

5.18 Les prescripteurs à venir

Grâce au lobbying de certaines associations, de nouveaux prescripteurs sont susceptibles d'émerger :



Ceux-ci sont susceptibles de proposer, recommander voire d'obliger certains clients à s'équiper de défibrillateurs dans le but évident de réaliser des gains financiers substantiels.

En effet, si l'on considère les sommes que les banques ou les assurances sont amenées à verser en cas de décès par arrêt cardiaque, si le client avait un crédit en cours ou s'il avait une assurance vie, sans que cette liste ne soit exhaustive, alors, il est évident que ces prescripteurs ont tout intérêt à favoriser, voire obliger leur clientèle à s'équiper d'un défibrillateur. Il reporterait probablement ainsi, dans la limite évidente des statistiques des chances de survie avec un défibrillateur, l'échéance à laquelle il devrait verser les sommes relatives à un crédit, une assurance vie…. tout en continuant à réaliser de confortables profits sur les primes payées du vivant de leurs clients.

Acquérir une position unique

E.P.A.D. Services souhaite ainsi se positionner sur ce créneau de prescripteurs avec la ferme ambition de se faire agréer auprès de ceux-ci aux fins de réaliser de nombreuses ventes indirectes.

Différentes initiatives

La charte européenne pour la santé du cœur, présentée le 12 juin 2007 au parlement européen avec le soutien de l'organisation mondiale de la santé et de la Commission européenne et signée par 18 organismes agissant pour la santé cardiovasculaire, a été sur l'initiative de la Fédération Française de cardiologie et de la Société Française de cardiologie.

Les journées du cœur sont organisées par ALLIANZ France dans ses principaux sites à Paris et en région, pour ses collaborateurs, en vue de les former aux gestes qui sauvent. Parallèlement, ALLIANZ poursuit progressivement l'équipement de ses 15 établissements en défibrillateurs. Les réseaux commerciaux sont associés à cette démarche et la possibilité sera progressivement ouverte aux agents d'offrir des défibrillateurs à leurs clients entreprises ou collectivités locales engagés dans une démarche de prévention.

Les parcours du cœur sont organisés par la FFC dans plus de 1000 villes en France. Ces manifestations visent à sensibiliser le public à la pratique de l'activité physique pour préserver son cœur et rester en bonne santé.

5.19 Positionnement de l'entreprise par rapport à la concurrence

La concurrence représente une base importante de comparaison et de réflexion stratégique aussi était-il absolument nécessaire et indispensable de présenter nos principaux concurrents actuels en termes de distribution puisque E.P.A.D. Services a choisi de commercialiser l'ensemble des produits existants sur ce marché pour inhiber toute concurrence sur le produit.

Notre entreprise n'est entravée par aucun obstacle technique, financier ou réglementaire.

5.19.1 Comment réagir face aux stratégies suivantes de nos concurrents :

- Risque d'apparition et d'innovation de nouveaux produits
- Réduction de prix
- Mise en place de nouveaux réseaux de distribution
- Présence commerciale accrue sur le marché avec maillage du territoire national
- Un parrainage associatif
- Une meilleure garantie

5.19.1.1 Risque d'apparition et d'innovation de nouveaux produits

E.P.A.D. Services a décidé de souscrire des contrats de distribution avec l'ensemble des fabricants de défibrillateurs pour pouvoir faire face à l'arrivée éventuelle sur le marché, de défibrillateurs ayant reçus une nouvelle évolution technologique. Dans le cas où un fabricant proposerait une telle évolution, E.P.A.D. Services en bénéficierait forcément compte tenu de ses contrats de distribution.

5.19.1.2 Réduction de prix

- Certains concurrents présents sur ce marché pourraient décider de réduire leurs prix de vente quant aux produits et donc diminuer leur marge qui est aujourd'hui, sur les prix publics constatés, en moyenne de 20 à 30%.
- La marge de manœuvre et la réduction du prix de vente public sur le produit sont très limitées.
- Par ailleurs, si cette baisse de prix sur les produits provenait des fabricants, E.P.A.D. Services en bénéficierait tout autant.
- Si les concurrents de ce marché venaient à réduire leurs prix de vente quant aux formations, ce qui est peu probable, E.P.A.D. Services n'aurait d'autre solution et arguments commerciaux que de mettre en avant le coût global (Produit, formation et maintenance) de son offre et ses différents atouts, tant commerciaux que financiers.
- Pour qu'une société concurrente puisse proposer des Services similaires à ceux d'E.P.A.D. Services à moindres coûts, il serait nécessaire que ses coûts fixes soient encore inférieurs à ceux d'E.P.A.D. Services, ce qui est peu probable.
- Si les concurrents de ce marché venaient à réduire leur prix de vente quant à la maintenance, E.P.A.D. Services serait évidemment dans l'obligation de s'aligner sur les prix moyens pratiqués sur le marché tout en fournissant le même service.
- Cependant, la marge de manœuvre de la société E.P.A.D. Services concernant le prix de la maintenance est assez confortable (Achat à 30 € et revente à 250 €)

On peut accessoirement penser, extrapoler et surtout ne pas exclure une baisse conjointe de prix sur tous

les produits et Services commercialisés, comme sur d'autres secteurs d'activité, mais seulement pendant un lapse de temps. En effet, la pression concurrentielle et la compression de tous les prix sont possibles mais ce serait finalement un échec pour tous dans le développement global :

Pas de marge = Pas de développement

Si la vente de ces produits et Services ne dégagent pas de marges suffisantes, malgré des coûts fixes très faibles, il y a fort à parier que le nombre d'intervenants sur ce marché diminue fortement.

5.19.1.3 Mise en place de nouveaux réseaux de distribution

Certains concurrents de ce marché, existants ou à venir, seront susceptibles de mettre en place de nouveaux réseaux de distribution. E.P.A.D. Services devra donc anticiper cette situation concurrentielle, être plus affûtée et plus rapide qu'eux, dans son développement de réseaux de distribution.

5.19.1.4 Présence commerciale accrue sur le marché avec maillage du territoire national

Certains de nos concurrents seront peut-être susceptibles de mettre en place un maillage commercial aussi intensif qu'E.P.A.D. Services. Aussi, E.P.A.D. Services a donc anticipé cette situation concurrentielle, en proposant à d'autres réseaux de distribution présentant déjà un maillage intensif du territoire, un accord, un partenariat de distribution de ses produits et Services.

5.19.1.5 Un parrainage associatif

Certains de nos concurrents, existants ou à venir sont susceptibles de mettre en place un parrainage associatif tel que celui d'E.P.A.D. Services. Ils seront alors évidemment de sérieux concurrents, si et seulement si, ils présentent les mêmes avantages commerciaux et concurrentiels.

5.19.1.6 Une meilleure garantie

La garantie de la société E.P.A.D. Services quant aux produits est celle des fabricants. Aussi paraît-il inenvisageable que l'un de nos concurrents ne propose aux clients potentiels une garantie de meilleure qualité et d'une durée plus longue que celle d'E.P.A.D. Services.
D'autre part, la garantie EXPRESS EXCHANGE de la société E.P.A.D. Services est aujourd'hui unique.

Connaissez-vous un secteur d'activité qui fonctionne très bien et où il existe une situation totalement monopolistique ? La concurrence est absolument nécessaire pour faire évoluer un marché vers sa pleine maturité.

E.P.A.D. Services ne craint pas la concurrence et s'efforcera de la maîtriser, de la contrer et de la devancer.

5.20 Avantages concurrentiels

E.P.A.D. Services présente les avantages concurrentiels suivants qui vont lui permettre de se démarquer de ses concurrents. Cette position sera obtenue grâce à plusieurs éléments distinctifs qui, perçus positivement par les clients, constitueront des avantages concurrentiels:

1. Une structure de coûts fixes très faibles
2. Une exclusivité de distribution du PDU-400
3. Une offre complète de produits et Services attractive pour le client
4. Une politique de prix - produits et Services - très attractive
5. Des contrats signés avec tous les acteurs de ce marché
6. Une adéquation permanente de l'offre avec les besoins du client
7. Un mode de commercialisation innovant
8. Une capacité à mettre en place une équipe de vente directe locale importante
9. Un maillage territorial intensif pour assurer la proximité avec le client
10. Des réseaux de distributeurs directs et indirects formés qualitativement
11. Une communication abondante sur des supports ciblés et tous réseaux
12. L'application de la loi du nombre : productivité (Bible commerciale)
13. Une augmentation de taille simple et rapide
14. Un contact permanent et facilité avec les distributeurs (extranet)
15. 1000 sites Internet avec leur Intranet de gestion respectif
16. Un maillage du territoire national
17. Une gestion automatisée des procédures internes et externes
18. Une gestion commerciale et financière journalière
19. Un reporting journalier automatisé
20. Une automatisation de tous les processus informatiques de gestion de réseau
21. Une excellence opérationnelle avec automatisation des processus de gestion en temps réel
22. Une péréquation technique et financière en phase avec le marché
23. Le maintien d'une veille technologique
24. Des partenariats associatifs et institutionnels
25. Un partenariat associatif conforté par un contrat de distribution
26. Une proximité avec les lobbyistes existants ou à venir
27. Une participation active à l'évolution du marché (AFSSAPS)
28. Une possibilité de réduire facilement la taille des effectifs en cas de retournement de marché, de changement de réglementation, de baisse de prix….
29. Une possibilité de baisser encore les prix
30. Une moindre influence de l'environnement, des locaux et de l'équipement
31. L'obtention programmée d'une certification procédurale de qualité
32. Une évaluation attentive et une anticipation des risques programmés

Pour E.P.A.D. Services, il s'agit d'acquérir une position unique grâce à ses particularités qui vont lui donner prépondérance sur toute autre entreprise

De très nombreux avantages concurrentiels

5.21 Les facteurs déterminants

Les facteurs déterminants pour l'achat de nos produits et Services sont :

- Une offre claire et très attractive
- Une ligne de produits et Services complète
  - Défibrillateur
  - Accessoires
  - Installation
  - Formation
  - Recyclage de formation
  - Maintenance
  - Téléassistance
  - Garantie EXPRESS EXCHANGE
- La qualité du produit et des Services associés
- Le prix des produits et Services associés
- Une présence locale et une réactivité effective
- La promotion d'une association loi 1901 active pour l'initiation et la formation des enfants aux gestes qui sauvent.

Tous ces éléments militent assurément pour la réussite de cette entreprise.

De nombreux facteurs déterminants

STRATEGIES DE L'ENTREPRISE

Infrastructures
Production et sous-traitance
Distribution
Plan Marketing
Principales étapes du développement
Liste des innovations E.P.A.D. Services
Développements technologiques futurs

6.1 Infrastructures

Que ce soit en matière de vente ou d'administration, notre activité nécessite des infrastructures peu complexes. Celles-ci, adaptées à un moment donné doivent faire l'objet d'une réflexion quant à l'adéquation avec les besoins futurs.

E.P.A.D. Services en fonction de son futur développement a donc choisi des locaux sous forme de plateau commercial extensible (de 50 à 500 M2) et n'a donc aucun besoin d'investissement immobilier et financier y correspondant. De plus elle bénéficie du contrat avec la société COMETIK lui permettant de bénéficier gratuitement de locaux, d'agences, pour son recrutement et ses réunions hebdomadaires avec les distributeurs, mandataires ou autres clients.

Des besoin en équipement faibles

Les besoins en équipement sont relativement faibles et correspondent à ceux d'une entreprise à vocation purement commerciale.

L'inventaire exhaustif des moyens matériels nécessaires est le suivant :

- 32 bureaux
- 32 sièges
- 100 chaises
- 6 tables de réunion (3 grandes et 3 petites)
- 40 postes téléphoniques numériques
- 40 ordinateurs P4 1T° avec connexion Internet (Windows et pack Office)
- 2 serveurs internes 3T° avec onduleur et câblage réseau informatique
- 1 site Internet
- 1 serveur site Internet
- 30 accès Internet Très haut débit
- 6 imprimantes laser N&B
- 4 imprimantes réseaux
- 2 photocopieurs 85p/mn avec contrat d'entretien
- 1 Progiciel de gestion commerciale
- 1 Logiciel de communication bancaire
- 1 Logiciel de comptabilité complet avec interface de gestion (Progiciel)
- 1 Logiciel de communication multipostes (Envoi d'e-mails, fax)
- 1 Pack logiciel développement de site Internet (Photoshop, Frontpage, WinDev, ...)
- 7 grands tableaux effaçables
- 1 massicot, 2 machines à relier,
- 1 machine à affranchir avec contrat et 1 logiciel Postal Chronopost
- Abonnements aux revues spécialisés et d'entreprises
- Abonnement Info greffe
- Abonnement Euro pages
- Fichiers de prospects
- Fournitures administratives (Registres légaux, Classeurs, stylos, books, papier….)
- Aucun véhicule

Les besoins financiers concernant les moyens matériels nécessaires à l'exploitation sont de l'ordre de 67 000 euros.

6.2 Production et sous-traitance

6.2.1 Les défibrillateurs

Le processus de production et d'approvisionnement du produit phare, le défibrillateur PDU-400, est assuré par la société HEARTSINE dont le siège social est aux Etats-Unis et dont l'usine de fabrication est située en Irlande du Nord. Les autres défibrillateurs sont respectivement produits par les autres fabricants. E.P.A.D. Services dispose de contrats de distribution avec tous les fabricants de défibrillateurs présents en France (11).

Tous les défibrillateurs commercialisés par E.P.A.D. Services sont agréés par les instances réglementaires américaines et européennes si bien qu'il n'y a aucune contrainte technique réglementaire empêchant la distribution de ce matériel en France.

6.2.2 La formation et le recyclage

E.P.A.D. Services est un organisme de formation agréé par l'état et peut donc proposer à ses clients potentiels, une formation ou un recyclage de formation au défibrillateur ainsi qu'aux gestes de premiers secours.

E.P.A.D. Services dispose de contrats de sous-traitance de ces formations avec toutes les associations nationales de formation au défibrillateur et aux gestes de premiers secours fixées par décret préfectoral.

6.2.3 La maintenance des défibrillateurs

La maintenance des défibrillateurs est entièrement sous traitée. Le processus de production de la maintenance est assuré par les distributeurs indépendants, les mandataires. E.P.A.D. Services dispose de contrat de distribution et de Services avec chacun d'entre eux.

La maintenance n'est pas encore obligatoire même si celle-ci est fortement recommandée, tant par les fabricants que par toutes les instances étatiques ou associatives intervenantes (SAMU, SMUR, CROIX ROUGE, ...) dans la chaîne de survie.

6.2.4 La maintenance des sites Internet des distributeurs

La maintenance des sites Internet des distributeurs est entièrement sous-traitée par la société COMETIK avec laquelle E.P.A.D. Services partage les revenus issus de cette activité.
La maintenance n'est pas obligatoirement payante pour tous les distributeurs pour permettre à E.P.A.D. Services de pouvoir recruter de bons distributeurs même s'ils ne disposent pas des moyens financiers nécessaires et suffisants pour démarrer cette activité de distribution..

6.2.5 La logistique

S'agissant de la logistique, E.P.A.D. Services a préféré la sous-traiter à un professionnel reconnu du secteur et dispose d'un contrat logistique avec la société du groupe STACI (Eurodispatch- Publidispatch) situé à Saint Ouen L'aumône (95310), 5/7 Avenue des gros chevaux.
Les envois de produits et de documentations sont réalisés par cette entreprise.

Les besoins financiers liés au cycle de production sont nuls.

6.3 Distribution

E.P.A.D. Services dispose de l'ensemble des moyens en vue de créer, développer et conserver son marché et sa clientèle.

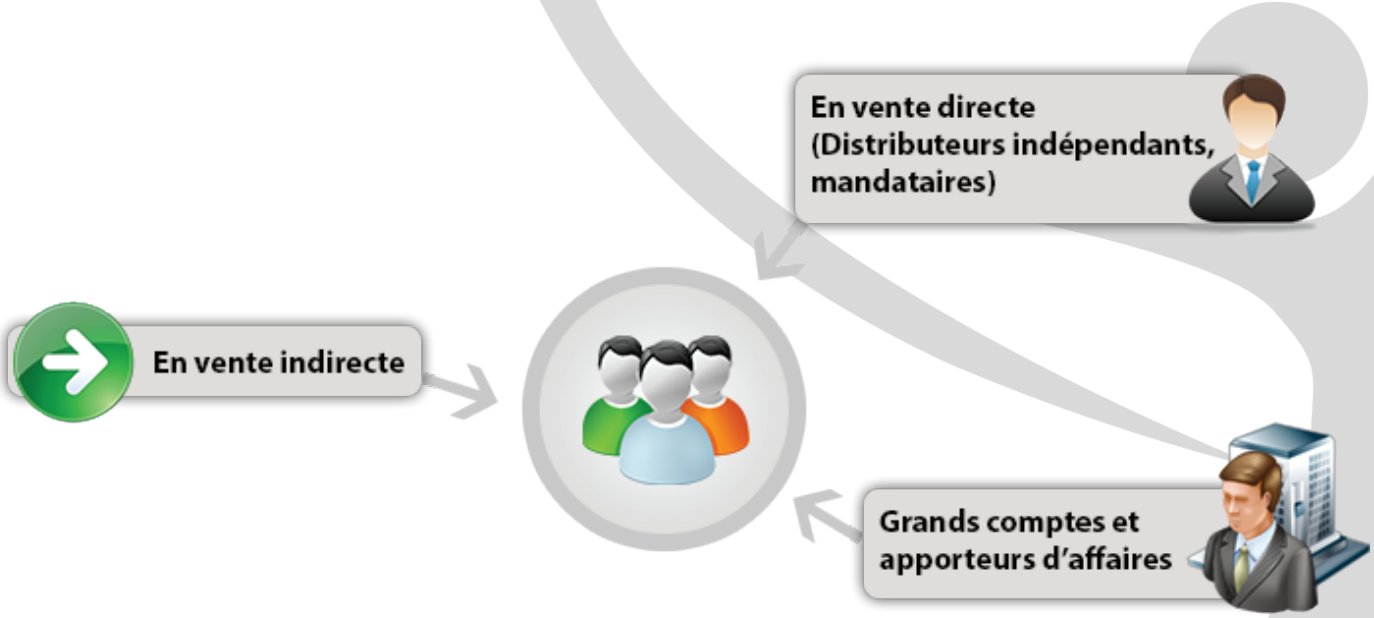
Les instruments dont elle dispose sont :

- Les produits : assortiment, marque, emballage, service client SAV
- Les prix et conditions : Prix, crédit, rabais, risques de pertes
- Des partenariats stratégiques
- Une communication efficace : Intranet, publicité, promo, relation publique
- Des outils de gestion automatisés
- Un intranet innovant et performant
- Une multitude de sites internet distributeurs

L'un des objectifs d'E.P.A.D. Services est de vendre le bon produit, au bon client, au bon prix, au bon moment et le plus lucrativement possible.

6.3.1. Approche commerciale

On distingue trois approches commerciales différentes en fonction des canaux de distribution :



6.3.1.1. Approche commerciale en vente directe (distributeurs indépendants)

E.P.A.D. a développé des méthodes de prospection et de vente qui lui sont propres. Celles-ci sont développées dans une bible commerciale remise à chacun des distributeurs indépendants, des mandataires suivant une formation et contractant un partenariat de distribution et de prestation.

Chaque distributeur ou mandataire indépendant agréé reçoit dès la signature de son contrat d'agrément un pack distributeur complet :

- 1 site Internet
- Hébergement et nom de domaine
- Boites mails illimitées
- 1 Intranet de gestion
- 1 Application mobile
- Plateforme logicielle Emails
- Plateforme logicielle SMS
- 1 Formation gratuite
- Annonces de recrutement
- Documents de recrutement
- Journée type
- Documents de Formation
- Contrats, Bon de commande
- Contrat de distribution
- Contrat distributeurs
- Adhésifs
- Plaquettes produits
- Plaquettes clients
- Plaquettes distributeurs
- En route vers le succès
- Des partenaires commerciaux
- Faq
- Glossaire
- Fiche tarifs
- Fiche commissionnement
- Publicités à insérer
- Bandeau publicitaire partenariats
- 1 défibrillateur de formation
- 1 bande dessinée
- Fiches produits téléchargeables
- Fiches services téléchargeables
- Fiche signalétique
- Fiches accessoires
- Fiche souscription charte du cœur
- FAQ
- Glossaire
- Base documentaire
- Liste prospects

L'intranet: Une 1ère mondiale de gestion

Une fois le contrat de distribution et de prestation signé, E.P.A.D. Services a développé une solution ultra-performante et inégalée de pouvoir mettre en ligne en moins de 10 minutes, tant le nouveau site Internet du distributeur que son Intranet sur le réseau. C'est une première mondiale en matière de gestion de réseau de distribution et plus encore sur ce secteur d'activité. Tous les processus de création ont été automatisés, jusqu'à la création de logo, la possibilité pour le distributeur de pouvoir modifier les éléments graphiques de son site….

Site internet typique des distributeurs E.P.A.D. Services

Son Intranet de gestion lui permet de gérer dans son ensemble les éléments suivants :

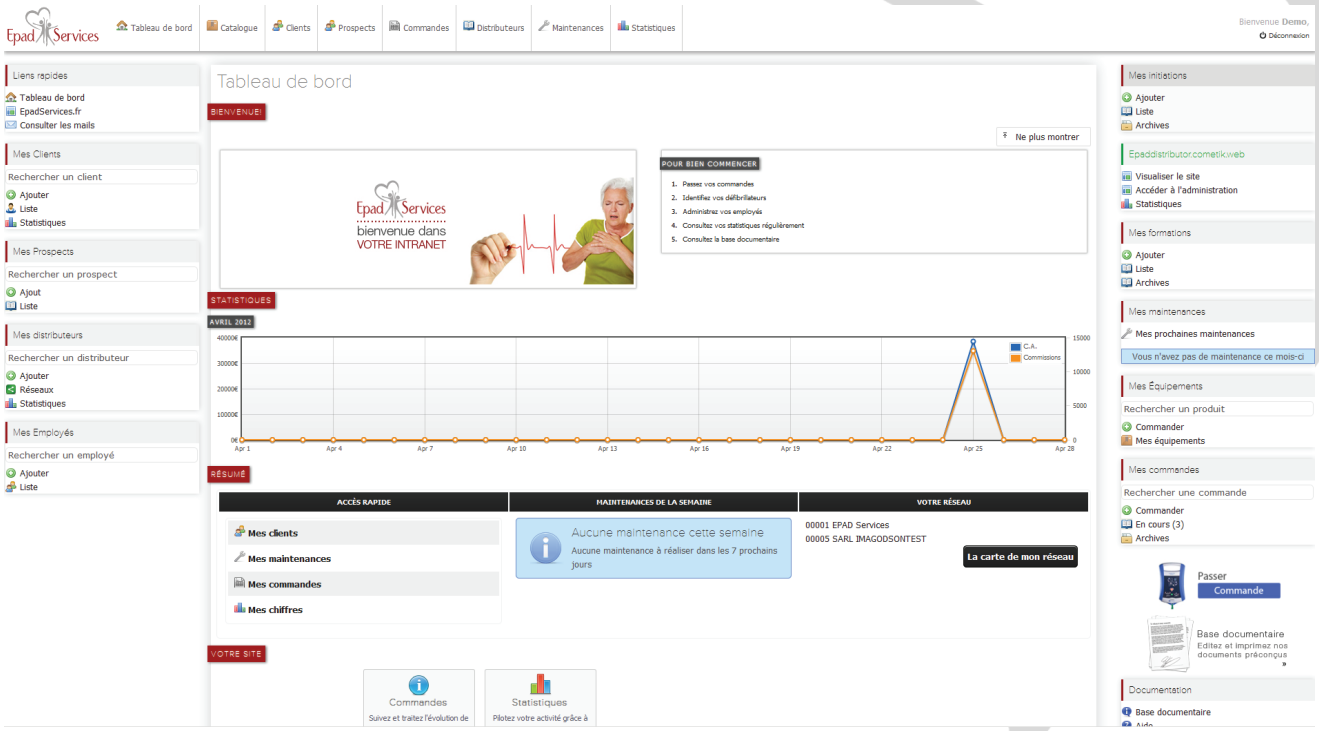
- Les prospects
- Les clients
- Les initiations (commande et planification)
- Les formations
- Les maintenances
- Les commandes produits et accessoires
- Ses distributeurs
- Les sites Internet et Intranet de ses distributeurs
- Les employés
- Les documents administratifs et commerciaux
- Les commissionnements
- Les notes de crédit
- Le chiffre d'affaires
- Les résultats immédiats et à venir

Aucune entreprise de ce secteur d'activité ne possède un tel outil de gestion automatisé. Chaque distributeur se voit remettre après une formation préalable, une notice complète d'utilisation.

Après une formation qualitative de 10 jours, le distributeur ou le mandataire indépendant peut démarrer son activité.

En fonction de l'importance de son chiffre d'affaires, il pourra faire évoluer très simplement son statut.

E.P.A.D. Services a créé et mis à la disposition de ses distributeurs une innovation remarquable qui consiste à rentrer ses éléments personnels dans un fichier, le distributeur appuie alors sur le bouton d'impression et tous les éléments légaux de création de société sont édités immédiatement en 20 secondes. Il n'a plus qu'à les déposer à la Chambre de commerce dont il dépend.



6.3.1.2. Approche commerciale en vente indirecte

E.P.A.D. Services a développé des méthodes de vente qui lui sont propres, résumées dans un dossier distributeur remis à chacun d'entre eux, suivant une formation et contractant un partenariat de distribution. Ce sont les distributeurs indépendants, les mandataires, qui vont contractuellement mettre en place le réseau de distribution indirecte. En effet, est indiqué dans leur contrat, qu'ils doivent mettre en place deux points de vente par mois au minimum pour pouvoir bénéficier de bonus réseau. Les vendeurs indirects peuvent également disposer d'un accès Intranet.

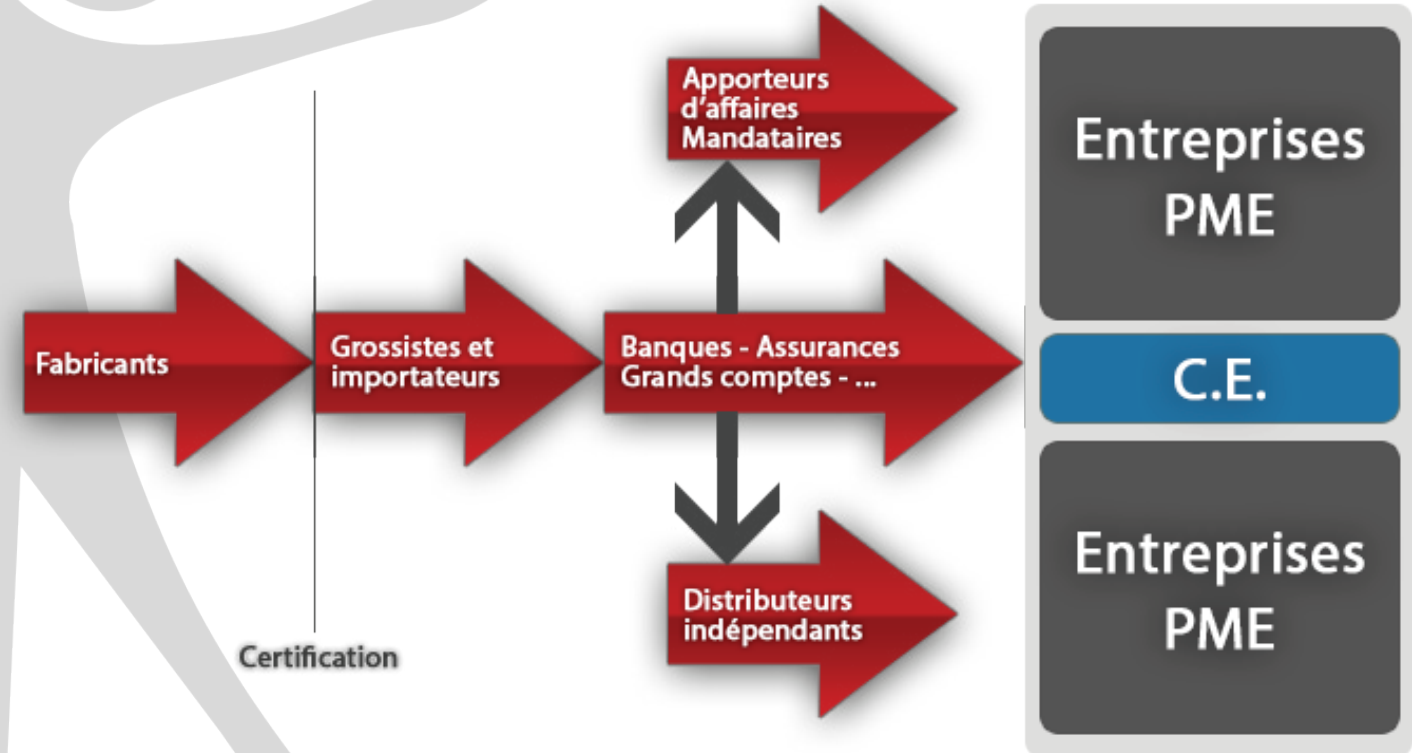
6.3.1.3 Approche commerciale grands comptes et apporteurs d'affaires

Le marché du défibrillateur ne sera pas uniquement adressé par des petites sociétés locales, certains groupes s'y intéresseront pour des raisons de gestion des risques : Assurances, Assurances vie, Assurances Prêts Immobilier, Mutuelles Complémentaires, Banques…

Ces sociétés vont reproduire le schéma appliqué pour la gestion et la distribution des « chèques emploi ». Leur légitimité tient au fait qu'elles sont en relation avec les individus de manière récurrente. Elles vont y voir un moyen de diminuer le niveau de risque d'accidents cardiovasculaire et par conséquent la valeur associée à ces risques. Si elles atteignent une diminution de 10% du nombre de décès par an, cela représente une économie de plusieurs milliards par an de versement d'indemnités aux familles.

Afin d'être le partenaire de ces grands groupes, nous créons une cellule dédiée à l'approche de ces grands comptes avec 2 axes :

- Approche de grands comptes « Partenaires ». Ces partenaires devenant distributeurs de défibrillateurs
- Approche Comptes Corporate. Nous contacterons et contracterons avec les centrales d'achats de ces comptes puis nous délèguerons aux distributeurs locaux la gestion de la relation avec les entités locales, cela autant sur les aspects commerciaux que formations et maintenance sur site des défibrillateurs.



6.3.2. Réseaux de distribution et organisation commerciale

E.P.A.D. Services a prévu d'opérer un maillage territorial intensif à travers des réseaux de vente présents partout en France.

Pour atteindre cet objectif E.P.A.D. Services a choisi de mettre en place et de développer (IDF et 9 régions) :

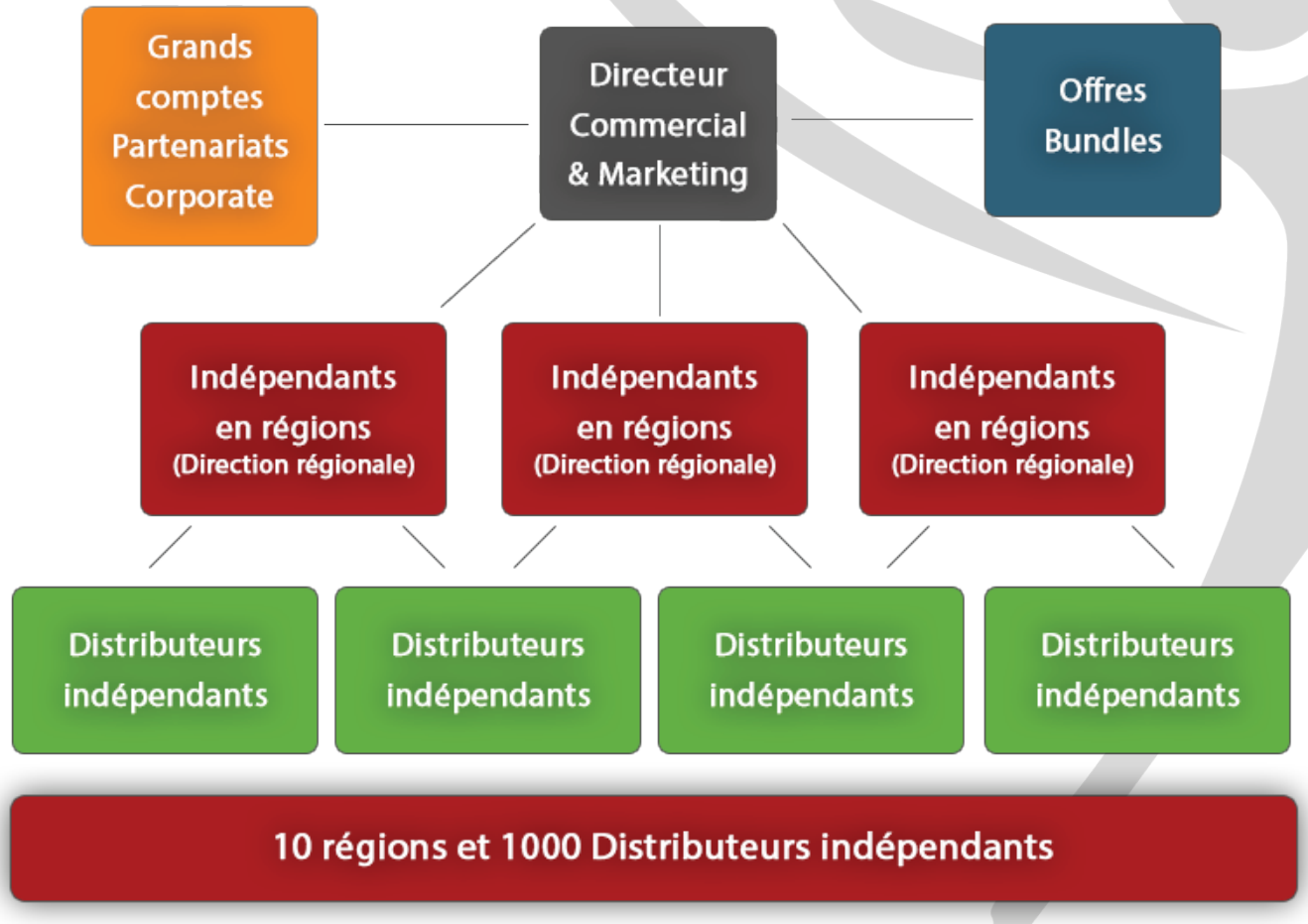
- Un réseau de distributeurs et mandataires indépendants
- Un réseau de distributeurs spécialisés existant
- Un réseau de prescripteurs apporteurs d'affaires

E.P.A.D. Services a prévu d'étendre ses points de distribution à travers ses différents canaux dans un délai de 6 mois pour l'Ile de France et de 1 an pour les régions en pratiquant une politique de recrutement intensive.

Le réseau de distributeurs indépendants bénéficie de la mise en place d'un programme de stimulation mensuel, trimestriel et annuel sous la forme de chèques cadeaux relatif à plusieurs critères quantitatif et qualitatif : nombres de ventes réalisées, organisation planifiée des formations et qualité de la maintenance.

Les prescripteurs ou apporteurs d'affaires éventuels sont considérés comme des distributeurs spécialisés en terme de commissionnement et d'incentive.

Ainsi l'organisation commerciale sera la suivante :



6.3.3. Produits et Services

A travers ses différents réseaux de distribution, E.P.A.D. Services propose une gamme de produits et Services complète.

E.P.A.D. Services a choisi de commercialiser l'ensemble des défibrillateurs présents sur le marché pour ne manquer aucune vente.

E.P.A.D. Services commercialise l'initiation, la formation, le recyclage d'initiation et de formation et la maintenance de ses produits :

- La formation et le recyclage de formation sont sous-traités aux acteurs institutionnels fixés par décret préfectoral.
- La maintenance des produits, l'initiation sont effectuées par les distributeurs indépendants agréés par E.P.A.D. Services.

6.3.4. Prix, Conditions et risques de pertes

Quelle que soit l'offre contractuelle, la maintenance du produit est facturée et réglée d'avance par le client final. Le prix du produit est variable en fonction de l'offre contractuelle choisie par le client final (voir offres) mais celui-ci est réglé dès la commande. Aucune commande n'est livrée avant d'avoir reçu le paiement du client.

6.3.4.1. Le produit

Le produit commandé par le client final est livré par E.P.A.D. Services dès lors qu'elle en a encaissé son entier paiement de la part du client.

A travers les différents réseaux de distribution et quelle que soit la formule de vente proposée au client final (mise à disposition, location, vente avec ou sans reprise) les différents distributeurs ne paient pas le produit et perçoivent des commissionnements sous forme de notes de crédits relatifs à leurs actes de vente.

A travers une clause de réserve de propriété explicite, E.P.A.D. Services conserve la propriété du matériel jusqu'à son paiement complet.

E.P.A.D. ne présente donc aucun risque propre au paiement de son matériel par les acteurs de la distribution, perçoit au comptant et par avance le règlement des produits et services commandés par les clients finaux.

Pas de risque d'impayé

6.3.4.2. Initiation et formation

Les différents réseaux de distribution distribuent les offres d'initiation et de formation mais ne les réalisent pas forcément puisque celles-ci peuvent être sous-traitées, réalisées et rémunérées dans le cadre d'un partenariat avec les associations fixées par décret.

L'initiation est facturée 690 € H.T. et la formation 1490 H.T. au client final et sont sous-traitées respectivement aux prix de 300 € H.T. et 896 € H.T. aux associations fixés par décret.

E.P.A.D. perçoit le règlement de ces formations par les organismes collecteurs nationaux et de branches ayant pris en charge celles-ci, au fur et à mesure de leurs réalisations effectives.

En fonction de l'offre choisie par le client final, E.P.A.D. livre le matériel commandé au distributeur dès lors que l'initiation ou la formation ont été réalisées et réglées. E.P.A.D. ne rémunère les distributeurs qu'au fur et à mesure de la réalisation et du paiement effectif de ces prestations et ne présente donc aucun risque propre au paiement de celle-ci par les acteurs de la distribution.

Enfin, si l'organisme collecteur national ou de branche ne rémunère pas la formation commandée et réalisée, qu'elle qu'en soit la raison, le produit commandé n'est pas envoyé au distributeur et n'est livré au client final qu'au moment du paiement intégral des prestations fournies, conformément aux conditions générales de vente contractuelles d'E.P.A.D., montant qui est alors recouvré auprès du client final.

Pas de risque de perte

6.3.4.3. La maintenance

Les différents réseaux de distribution distribuent l'offre de maintenance mais seul le réseau de distributeurs indépendants agréés réalise la maintenance des produits dans le cadre d'un contrat de prestation et de distribution. Cette prestation annuelle est facturée au client final 250 € H.T.. Les distributeurs indépendants réalisant ces prestations de maintenance facturent cette prestation 125 H.T..

E.P.A.D. perçoit le règlement de la maintenance par le client final une fois par an, à chaque date anniversaire et par avance.

E.P.A.D. ne rémunère les distributeurs qu'au fur et à mesure de la réalisation et du paiement effectif de ces prestations et ne présente donc aucun risque propre au paiement de celle-ci par les acteurs de la distribution.

Enfin, si le client final ne règle pas la maintenance commandée, réalisée ou non, qu'elle qu'en soit la raison, conformément aux conditions générales de vente contractuelles d'E.P.A.D., son paiement est alors recouvré pour l'intégralité de la durée du contrat. En fonction de l'offre initialement choisie par le client, le produit peut également faire l'objet d'une reprise conformément à la clause de réserve de propriété contractuelle.

> *L'absence de paiement concernant la maintenance représente donc un risque faible et peut même s'avérer financièrement positif compte tenu des indemnités de résiliation de contrat facturées.*

6.3.4.4. Le recyclage

Les différents réseaux de distribution distribuent l'offre de recyclages d'initiation et de formation mais ne les réalisent pas forcément puisque celles-ci peuvent être réalisées et rémunérées dans le cadre d'un partenariat avec les associations fixées par décret.

Le recyclage d'initiation est facturé 690 € H.T. au client final et est sous traitée au prix de 300 € H.T. aux distributeurs ou aux associations fixés par décret.

Le recyclage de formation est facturé 1490 € H.T. au client final et est sous traitée au prix de 896 € H.T. aux associations fixés par décret.

E.P.A.D. perçoit le règlement de ces recyclages de formation par les organismes collecteurs nationaux et de branches ayant pris en charge ceux-ci, au fur et à mesure de leurs réalisations effectives.

E.P.A.D. ne rémunère les distributeurs qu'au fur et à mesure de la réalisation et du paiement effectif de ces prestations et ne présente donc aucun risque propre au paiement de celle-ci par les acteurs de la distribution.

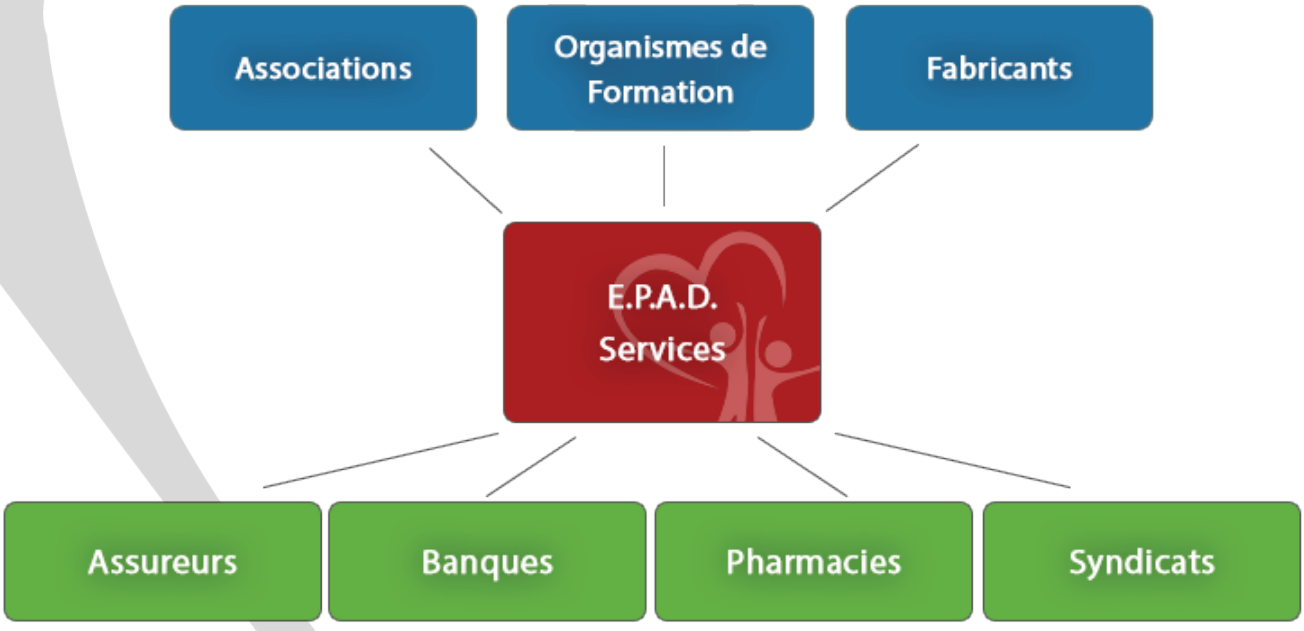
Enfin, si l'organisme collecteur national ou de branche ne rémunère pas le recyclage de formation commandé, réalisé ou non, qu'elle qu'en soit la raison, son entier paiement, conformément aux conditions générales de vente contractuelles d'E.P.A.D., est alors recouvré auprès du client final.

6.3.5 Partenariats stratégiques

De nombreux contrats stratégiques ont été signés avec les fabricants, les organismes de formation, les associations, les organismes fixés par décret préfectoral (voir annexes).

Un contrat stratégique a été signé avec l'association « Sauvons des vies sauvons des cœurs ».

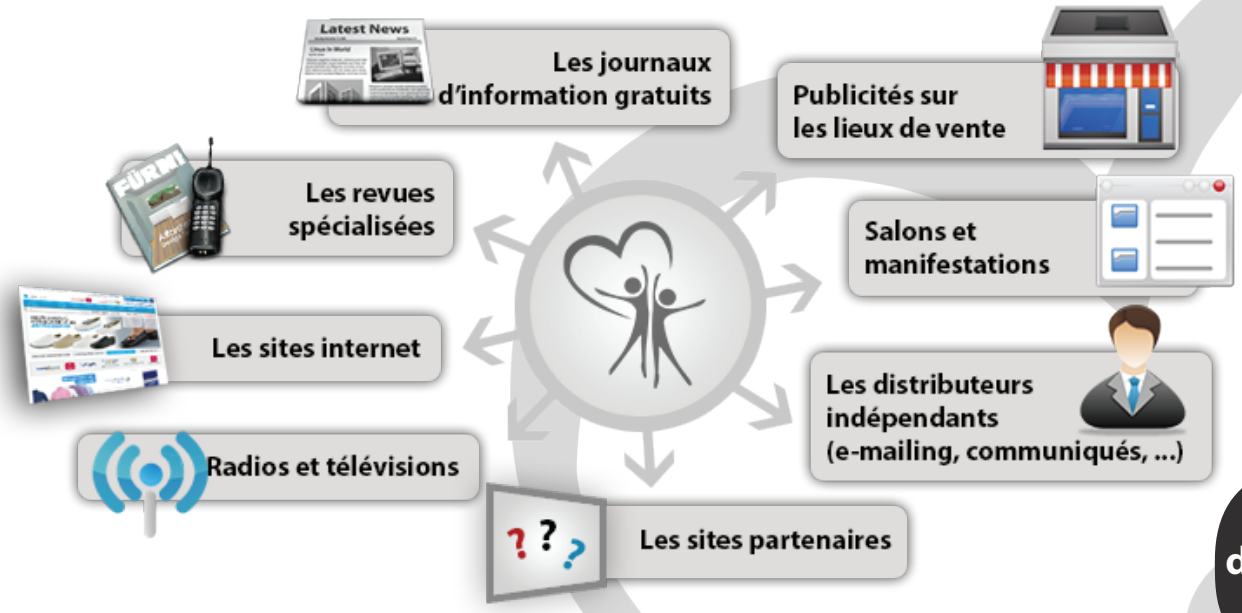
D'autres partenariats stratégiques avec les assureurs, les banques, les pharmacies et quelques syndicats sont en cours de réalisation.



6.4 Plan marketing

6.4.1. Politique de communication

Une politique de communication intensive est nécessaire. Pour faire connaître son offre de produits et Services au niveau local, régional et national, E.P.A.D. Services dispose d'un certain nombre de moyens à sa disposition :



5€ de coût d'acquisition du client

E.P.A.D. a déjà répertorié l'ensemble des supports de communication nécessaires à son développement (liste en annexe).

6.4.1.1 Les distributeurs indépendants

Grâce à des fichiers d'entreprises et à un logiciel de communication et de prospection fournis par E.P.A.D. Services, chaque distributeur indépendant procède journellement à l'envoi de mailing ciblés. Ces cibles sont alors rappelées dans la semaine par les distributeurs indépendants afin de planifier leurs rendez-vous.

Chaque vente fait alors l'objet d'un communiqué de presse locale, régional et/ou national, mettant en avant le parrainage d'une école et le récompensant pour son action citoyenne.

1 VENTE = 1 Communiqué de presse sur X supports

Les communiqués de presse gratuits seront donc nombreux et proposées aux clients potentiels par les distributeurs indépendants qui auront en charge d'en assurer l'intégralité des retombées.

6.4.1.2 Publicité sur les lieux de vente

Les distributeurs de l'offre E.P.A.D., titulaire d'un local commercial (pharmacies, paramédical, GMS…), bénéficieront d'un PLV concernant les différentes offres proposées (Dépliants, affiches, signalétiques….) afin de faciliter les ventes.

6.4.1.3 Les journaux d'information gratuits

Les journaux d'information gratuits permettront la diffusion de communiqué de presse. En fonction du budget disponible, E.P.A.D. Services consacrera des moyens conséquents pour y faire connaître ses offres.

6.4.1.4 Les revues spécialisées

En fonction des partenariats et des fonds alors disponibles, E.P.A.D. Services consacrera les moyens nécessaires afin obtenir des publi-rédactionnels dans de nombreux journaux, magazines spécialisés à destination des dirigeants d'entreprises ou cadres de celles-ci.

6.4.1.5 Internet

E.P.A.D. Services propose un contrat de partenariat avec échanges de liens pour les sites Internet partenaires.
De nombreux partenariats seront mis en place compte tenu de l'absence de coût de ce mode de communication.

E.P.A.D. Services va mettre en place de nombreuses campagnes de communication en faveur des gestes qui sauvent en partenariat avec différentes associations. Compte tenu des capacités informatiques d'E.P.A.D. Services et de sa connaissance des réseaux sociaux professionnels ou privés, elle va exploiter un certain nombre de processus lui permettant des mises en contact facilités avec une quantité importante de professionnels ou de particuliers. Il est nécessaire de nous faire connaitre et reconnaitre pour notre action hautement citoyenne (en dehors de toute considération financière).

6.4.1.6 Salons et Manifestations

E.P.A.D. Services sera présent sur un certain nombre de salons afin de pouvoir diffuser son offre directement aux entreprises.

E.P.A.D. Services organisera des manifestations professionnelles régulières aux fins de sensibiliser les clients potentiels (Chambre de commerce, syndicats….).

6.4.1.7 Radios et télévisions

E.P.A.D. Services ne procédera directement à aucun investissement publicitaire sur ce mode de communication trop coûteux.

Par contre, E.P.A.D. Services bénéficiera des retombées générées par la communication de l'association « Sauvons des vies sauvons des cœurs » sur ce type de support de communication institutionnel, plus accessible financièrement à une association.

6.4.2. Politique de prix

La stratégie d'E.P.A.D. Services en matière de prix est celle de proposer, quelle que soit l'offre retenue par le client, un produit à son prix coûtant.

> *E.P.A.D. Services a choisi cette politique de prix produit pour pouvoir se constituer un parc client important et cela le plus rapidement possible.*

Cette politique de prix produit présente l'avantage indéniable d'avoir un prix facial très attractif pour le client et sur lequel E.P.A.D. Services peut aisément communiquer.

Afin de pouvoir proposer un produit à son prix coûtant, E.P.A.D. Services s'est structurée et organisée pour minimiser au maximum l'ensemble de ses coûts fixes.

Il en résulte que ce prix produit exceptionnellement bas constitue une barrière à l'entrée importante pour les entreprises concurrentes qui souhaiteraient s'établir sur ce marché.

Pour pouvoir concurrencer E.P.A.D. Services et être rentable, les entreprises présentes sur ce marché devront donc nécessairement avoir des coûts fixes faibles et proposer des Services y associés.

L'importante rentabilité des offres d'E.P.A.D. Services, à moyen et long terme provient donc des Services proposés au client.

Les prix d'initiation, de formation et de maintenance ont été fixés en fonction des prix habituellement pratiqués sur le marché :

Initiation	690 € H.T.
Formation	1490 € H.T.
Recyclage	690 € H.T. et 1490 € H.T.
Maintenance	250 € H.T. / an

Si les prix du marché baissaient, et pour autant qu'une entreprise concurrente puisse présenter et proposer les mêmes atouts commerciaux et financiers, E.P.A.D. Services pourraient également baisser ses prix, eu égard à ses coûts fixes très faibles, ses prix d'achat (896 euros pour la formation et 125 euros pour la maintenance) et à l'importance de ses marges.

Une baisse des prix des Services proposés aurait évidemment une incidence directe sur son résultat mais la probabilité de celle-ci reste limitée, tant dans son apparition que dans son montant.

S'agissant de Services, certains coûts sont forcément incompressibles et E.P.A.D. Services a estimé à 30 % maximum cette baisse de prix possible.

Pour qu'E.P.A.D. Services ne soit plus aucunement rentable, compte tenu de la faiblesse de ses coûts fixes, il faudrait que les Services proposés atteignent des prix infiniment bas et que les contrats déjà signés ne soient pas reconduits. Autant de conditions paraissent excessives mais doivent être envisagées.

> *Pour autant, même si cela devait arriver, compte tenu de sa politique de coûts fixes faibles, de ses effectifs, E.P.A.D. Services conserverait ses bénéfices acquis jusqu'alors sans générer aucune perte.*

6.4.3. Coût d'acquisition et de fidélisation du client

6.4.3.1. Coût d'acquisition

Le coût d'acquisition du client est constitué :

- des commissions versées aux distributeurs indépendants ou indirects
- des frais d'imprimerie, documentations marketing, PLV….

Pour établir sa politique de commissionnements des distributeurs, indépendants ou indirects, E.P.A.D. Services a pris en considération un volume de vente par distributeur, volontairement faible, afin de faciliter au mieux leur recrutement et leur fidélisation.

E.P.A.D. Services a établi et recensé en annexe, sous forme de tableau synthétique et compréhensible, les commissionnements des distributeurs indépendants et indirects en fonction de l'offre retenue par le client.

Ces commissions sont intégrées aux notes de crédit des distributeurs, au fur et à mesure des encaissements réalisés, pour éviter tout litige avec ces derniers.

En fonction de l'offre retenue par le client et de son prix, les distributeurs indépendants directs et indirects percevront des commissions différentes figurant en annexe.

Concernant les commissions sur les accessoires, E.P.A.D. Services a choisi un partage équitable de marge, soit 50%.

> ***Le coût d'acquisition du client, hors commissions et relatif aux frais marketings et d'impression est très faible et représente, tous documents concernés, environ 5 euros par client.***

6.4.3.2. Coût de fidélisation

Le contrat proposé au client est d'une durée variable de 1 à 5 ans. Au terme de ce contrat, celui-ci est reconductible tacitement.

Cependant, afin de fidéliser son client, E.P.A.D. Services a choisi d'anticiper une éventuelle fuite du client vers un autre opérateur de Services et de lui proposer, dès la signature du contrat initial, pour le récompenser de sa fidélité, le remplacement du produit au terme du contrat.

Pour cela, le client signe un nouveau contrat sur une durée équivalente de 5 ans et reçoit gratuitement, un nouveau produit équivalent.

Le remplacement de ce produit permet donc à E.P.A.D. Services de conserver le client sur une nouvelle durée de 5 ans.

L'ancien matériel est reconditionné par le fabricant et revendu à un nouveau client. Le coût de ce reconditionnement du matériel, négocié par E.P.A.D. Services auprès des fabricants, est de 150 euros.

Cette récurrence des contrats revêt un aspect financier d'importance puisqu'elle confère à l'entreprise une garantie de revenus récurrents pour 5 années supplémentaires, en plus des ventes annuelles réalisées.

La récurrence des contrats concerne alors les Services : l'initiation, la formation et la maintenance.

E.P.A.D. Services et ses distributeurs, perçoivent donc à nouveau les revenus issus des recyclages de formation et de la maintenance annuelle.

> ***Le coût de fidélisation du client de 150 euros est pris en charge à hauteur de 50% par E.P.A.D. Services et 50% sur la commission issue du nouveau contrat signé par le distributeur et le client final.***

6.5 Principales étapes du développement

Les principales étapes du développement sont les suivantes :

2012
PRINCIPALES ÉTAPES DU DÉVELOPPEMENT

1ère étape
Signature des contrats de distribution avec les fabricants, les sous-traitants et les associations partenaires.

2ème étape
Choix et mise en place des outils de gestion financière, commerciale, marketing, internet, extranet.

3ème étape
Recrutement, formation théorique et pratique du personnel administratif

4ème étape
Recrutement, formation théorique et pratique à la vente de nos produits des 16 distributeurs indépendants, formateurs IDF.

5ème étape
Début de Commercialisation des produits en IDF (3 canaux)

6ème étape
Recrutement des 20 distributeurs indépendants pour 16 secteurs IDF (4 secteurs PARIS, 27,28,45,60,77,78,80,91,92,93,94,95)

7ème étape
Commercialisation en IDF (distributeurs indépendants et indirects)

8ème étape
Recrutement des distributeurs indépendants, formateurs départementaux (80).

9ème étape
Début de Commercialisation des produits en régions

10ème étape
Recrutement des distributeurs indépendants locaux (60x10)

11ème étape
Commercialisation en régions

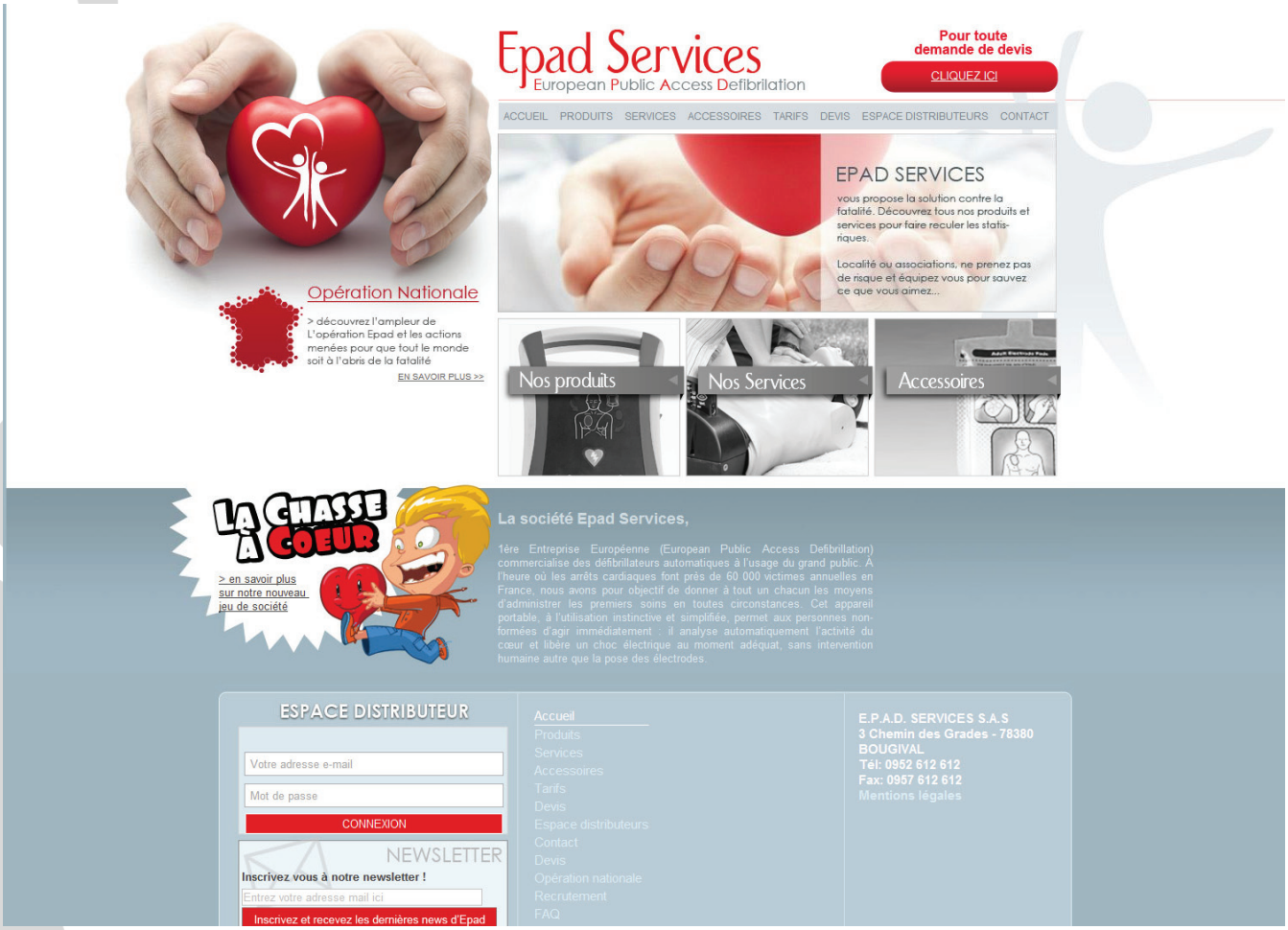
6.6 Liste des innovations E.P.A.D. Services

Pour dynamiser le traitement des informations et automatiser les processus administratifs, E.P.A.D. Services a concentré une partie de ses efforts à l'établissement d'une solution technique capable d'évoluer avec la société et ses distributeurs.

Pour ce faire, la société Cometik est intervenue aux travers de Jessy Lenne dans la conception internet et intranet d'E.P.A.D. Services.

6.6.1 Le site internet

Le site internet (http://www.epadservices.fr) a été établi à des fins informatives, de communication et de marketing. Ce site internet retranscrit les détails sur la société, ses produits et services, et donne la possibilité de faire une demande de devis ou de participation au réseau de distributeurs.


Epad Services
European Public Access Defibrillation
Pour toute demande de devis
CLIQUEZ ICI
ACCUEIL PRODUITS SERVICES ACCESSOIRES TARIFS DEVIS ESPACE DISTRIBUTEURS CONTACT
EPAD SERVICES
vous propose la solution contre la fatalité. Découvrez tous nos produits et services pour faire reculer les statistiques.
Localité ou associations, ne prenez pas de risque et équipez vous pour sauvez ce que vous aimez...
Opération Nationale
> découvrez l'ampleur de L'opération Epad et les actions menées pour que tout le monde soit à l'abris de la fatalité
EN SAVOIR PLUS >>
Nos produits
Nos Services
Accessoires
LA CHASSE À COEUR
> en savoir plus sur notre nouveau jeu de société
La société Epad Services,
1ère Entreprise Européenne (European Public Access Defibrillation) commercialise des défibrillateurs automatiques à l'usage du grand public. À l'heure où les arrêts cardiaques font près de 60 000 victimes annuelles en France, nous avons pour objectif de donner à tout un chacun les moyens d'administrer les premiers soins en toutes circonstances. Cet appareil portable, à l'utilisation instinctive et simplifiée, permet aux personnes non-formées d'agir immédiatement : il analyse automatiquement l'activité du cœur et libère un choc électrique au moment adéquat, sans intervention humaine autre que la pose des électrodes.
ESPACE DISTRIBUTEUR
Votre adresse e-mail
Mot de passe
CONNEXION
NEWSLETTER
Inscrivez vous à notre newsletter !
Entrez votre adresse mail ici
Inscrivez et recevez les dernières news d'Epad
Accueil
Produits
Services
Accessoires
Tarifs
Devis
Espace distributeurs
Contact
Devis
Opération nationale
Recrutement
FAQ
E.P.A.D. SERVICES S.A.S
3 Chemin des Grades - 78380
BOUGIVAL
Tél: 0952 612 612
Fax: 0957 612 612
Mentions légales

Accès sur la simplicité et la synthèse il permet au visiteur de trouver l'information qu'il recherche en quelques clics tout en ayant la possibilité d'appofondir ses recherches grâce aux Foire Aux Questions par exemple.

6.6.2 L'intranet

L'intranet est l'outil central de la gestion administrative d'E.P.A.D. Services, pour ses équipes comme pour ses distributeurs.

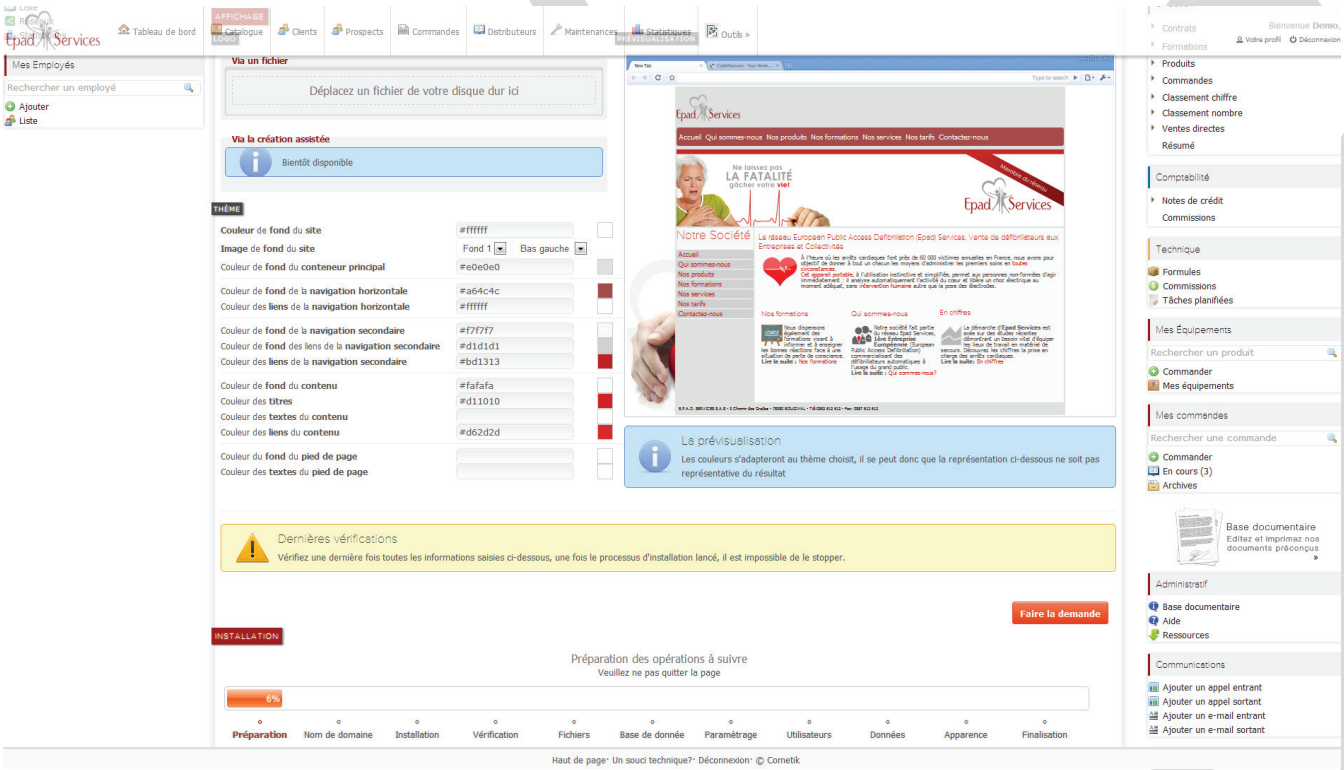
Les technologies (ajax, node.js, 3 frameworks différents, [liste non exhaustive]) habituellement utilisées par les sites d'envergure, telle que Facebook ou Google ont ici été ré-utilisées pour obtenir un projet stable et modulable, qui saura répondre aux évolutions d'E.P.A.D. Services de manière rapide et efficace, et assurer un fonctionnement et une stabilité en tous temps.

6.6.2.1 Pour les équipes d'E.P.A.D. Services

Pour faire en sorte que les équipes d'E.P.A.D. Services aient accès à l'information désirée, et à une gestion rapide de l'ensemble du parc prospect/client/distributeur, plus de 25 pages de synthèses ont été développées.

Un maximum d'automatismes ont été mis en place, ce qui permet, tout en gardant une possibilité de vérification, d'automatiser une bonne partie des process administratifs et techniques, on citera par exemple:

La génération assistée de sites internet
Un système de création de site internet distributeur a été créé et permet, en quelques renseignements et quelques clics, de générer un site vitrine accessible, et agréable à la lecture.



La mise en place de web-services

Les web-services sont des outils techniques, sous forme de scripts hébergés sur deux serveurs, qui leur permettent de communiquer l'un avec l'autre, d'échanger des informations et de réaliser les opérations qui en découlent.

Plusieurs web-services ont étés mis en place depuis et vers l'intranet d'E.P.A.D. Services. Permettant notamment:

- La communication des initiations/formations/recyclages avec les organismes de formations. Les

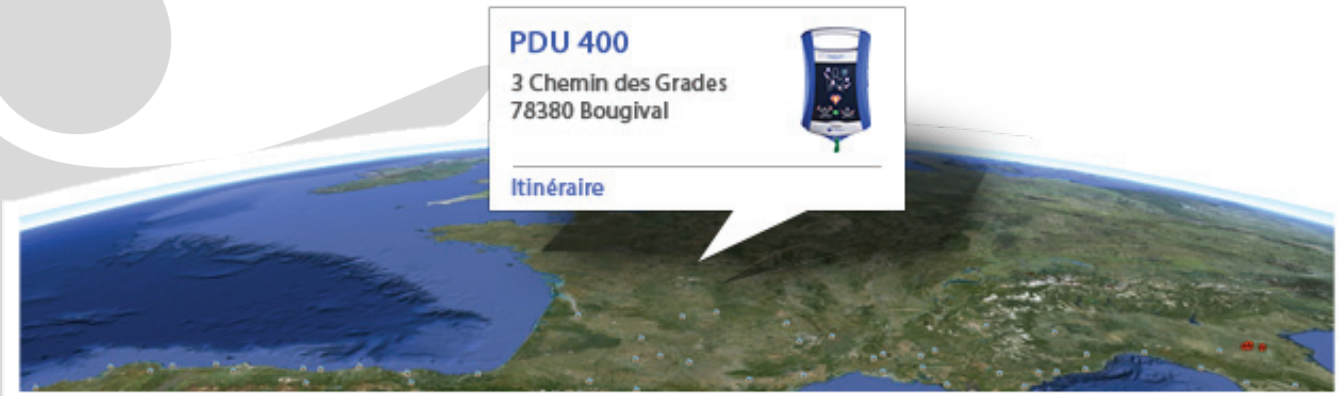
informations sont envoyées aux organismes de formation afin qu'ils prennent connaissance et récupèrent (automatiquement) les documents obligatoires associés, et lancent les opérations administratives. En retour, un web-service a été développé pour que ces organismes puissent indiquer à E.P.A.D. Services et au distributeur concerné, que la prestation a bien été payée ou traitée, et les documents l'attestant.

- La communication avec l'application mobile E.P.A.D. Services, lui permet de récupérer les coordonnées géographiques et les informations de positionnement détaillées de chaque défibrillateur, de manière dynamique et d'avoir la liste des défibrillateurs autour d'une position géographique précise («autour de soi»).
- La communication avec les web-services de ColiPoste, permet de gérer automatiquement l'envoi et le suivi des défibrillateurs. Il suffit aux équipes d'E.P.A.D. Services de vérifier les informations de livraison avant de les valider pour que celles-ci soient initialisées chez ColiPoste.
- La communication avec les sites distibuteurs, permet: Aux distributeurs d'administrer leur site internet et aux équipes d'E.P.A.D. Services de les gérer (ajout/suppression/association à un distributeur/ Gestion des accès administrateurs, ...).

La géo-localisation

La géo-localisation est utilisée à plusieurs niveaux dans l'intranet. Elle servira entre autres:

- A la localisation de toutes les adresses postales renseignées (prospect/client/distributeur/employé/...) afin de les repérer sur un plan, et de générer les liens afin de créer des itinéraires (par exemple).
- A la localisation des distributeurs, encore une fois pour la localisation sur une carte, la génération d'itinéraires, mais également pour l'application mobile E.P.A.D. services puisques les coordonnées des défibrillateurs lui sont envoyées.

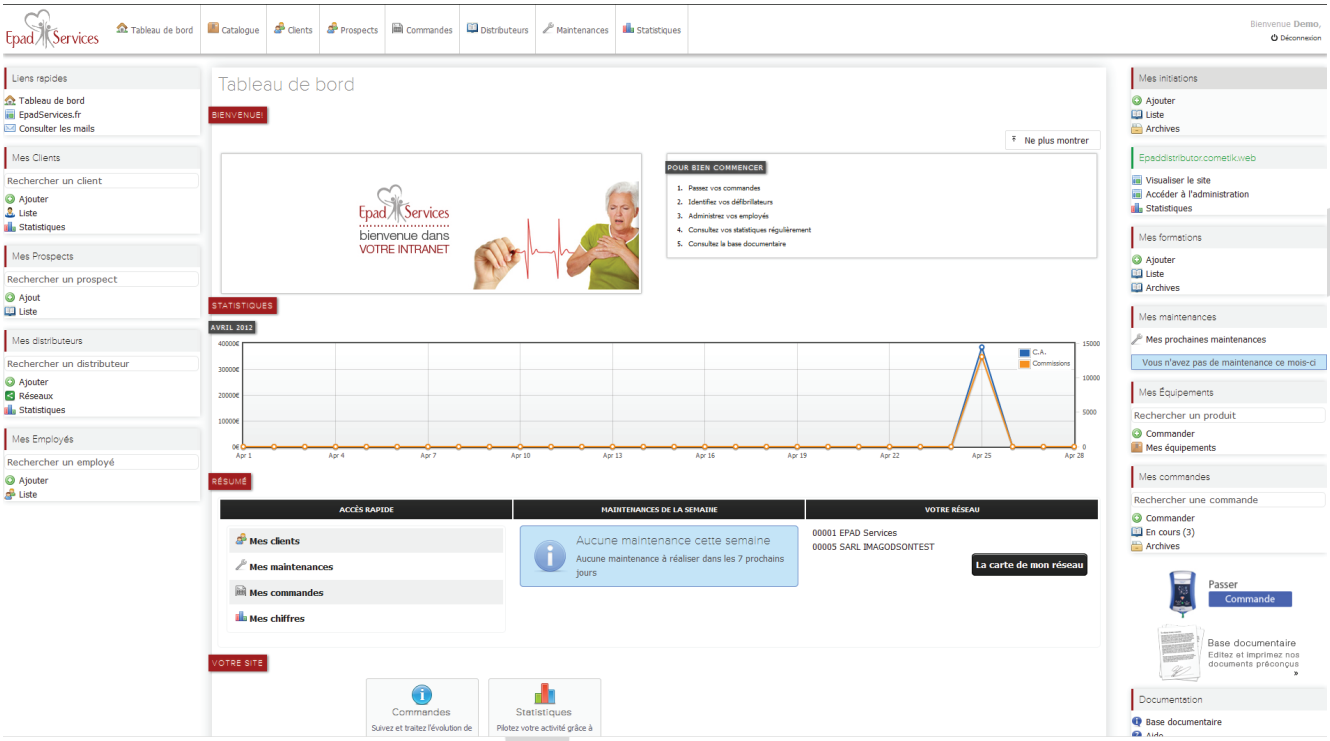


La mise en place d'autant d'automatismes permet aux équipes d'E.P.A.D. services comme aux distributeurs de gagner un temps, et de réduire les coùuts fixes.

6.6.2.2 Pour les distributeurs

Tout comme pour la partie résérvée aux équipes d'E.P.A.D. Services, la partie résérvée aux distributeurs a fait l'objet d'une étude approfondie des besoins/solutions à mettre en place. Il en est ressortie un cahier des charges complet, réalisé entièrement à ce jour.

Pour la partie dédiée aux distributeurs, une étude sémiologique a également été menée, pour leur permettre, en plus des fonctionnalités définies dans le cahier des charges, de saisir et d'accéder aux informations désirées de la manière la plus efficace possible.



Il leur permet entre autre l'administration:

- de ses prospects
- de ses clients
- de ses contrats
- de son réseau
- de ses employés
- de ses produits/services
- de ses initiations/formations/recyclages
- de ses maintenances
- de son site internet

Mais aussi:

- D'avoir accès à une base documentaire de documents personnalisables
- De conserver un historique des communications entrantes/sortantes avec un prospect/client/distributeur
- De stocker documents et fichiers de manière illimitée sur la fiche d'un prospect/client/distributeur
- D'avoir une synthèse de ses résultats (et de ceux de son réseau synthétisée)

Certains automatismes ont également été mis en place sur la partie dédiée aux distributeurs, on citera notamment:

La base documentaire

La base documentaire est un ensemble de documents administratifs que le distributeur va pouvoir personnaliser via une liste de champs à renseigner (nom, prénom, ...).

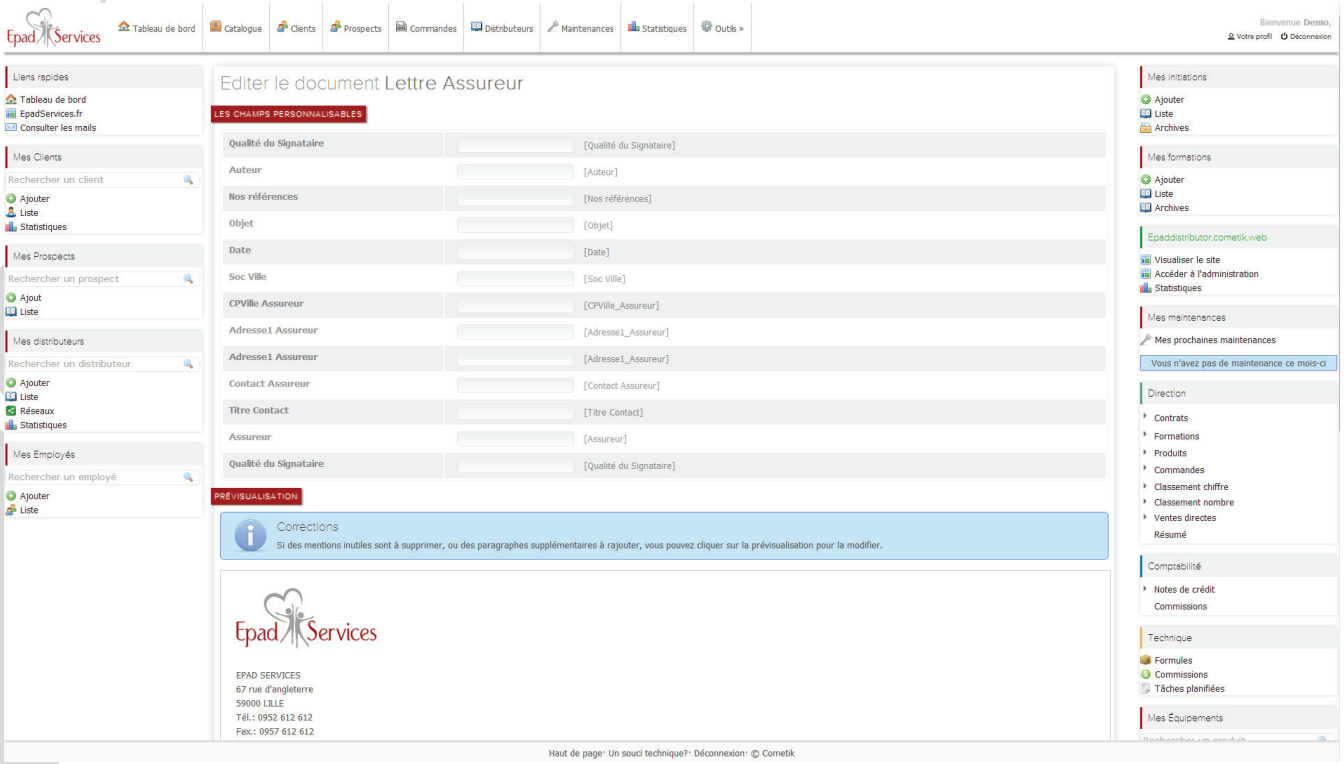
Une fois tous les champs renseignés, le distributeur peut récupérer le document généré au format PDF pour en faire l'impression ou l'envoyer par e-mail.

Cette base documentaire lui donne la possibilité de personnaliser les documents répartis par catégories telles que:

- Interne
- Banque
- Caution
- Légaux
- Employés
- Recrutement
- Véhicule
- Fournisseurs
- Recouvrement

En fonction de la configuration du document, l'en-tête du distributeur s'ajoute automatiquement (son logo, ses coordonnées), ses coordonnées s'ajoutent en bas de page, sans plus aucune intervention de sa part.

Le distributeur a également la possibilité de modifier le résultat final obtenu après personnalisation, s'il souhaite modifier certains paragraphes, ou en ajouter de nouveaux.

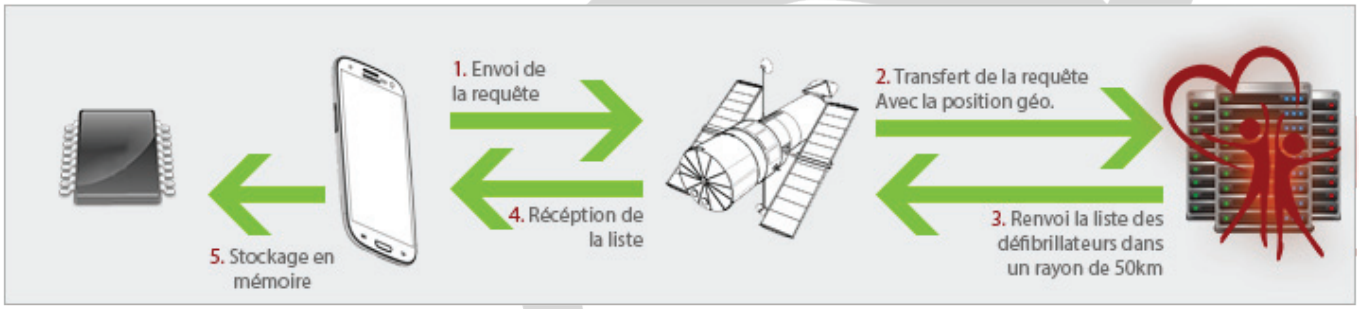


6.6.3 L'application mobile

Dans le but de permettre à tous de trouver le défibrillateur le plus proche, et de s'assurer de connaître les gestes qui sauvent, E.P.A.D. Services a fait réaliser (par la société Cometik) une application mobile téléchargeable pour les smartphones Android & Apple.

Au premier lancement, l'application télécharge la liste des défibrillateurs dans un rayon de 50km dans le but de s'assurer qu'en cas de perte de connexion près de chez soi, la liste des défibrillateurs reste accessible.

Pour des raisons techniques (de mémoire) nous avons limité le rayon à 50km sachant qu'en dehors de ce périmètre, si l'utilisateur a une connexion internet, une nouvelle liste est accessible.


1. Envoi de la requête
2. Transfert de la requête Avec la position géo.
3. Renvoi la liste des défibrillateurs dans un rayon de 50km
4. Réception de la liste
5. Stockage en mémoire

a. L'utilisateur a un accès internet

b. L'utilisateur n'a pas d'accès internet

12:45
Epad Services
Le défibrillateur le plus proche de vous
A environ 75 mètres - Rue Esquermoise
Vous avez trouvé un défibrillateur? Apprenez les gestes qui sauvent »
A proximité
PDU 400 - Défibrillateur premiers secours
PDU 400 - Défibrillateur premiers secours
PDU 400 - Défibrillateur premiers secours

L'écran d'accueil donne accès:

1. Au défibrillateur le plus proche
2. À des tutoriels sur les gestes à appliquer en cas d'arrêt cardiaque.
3. À une liste des autres distributeurs à proximité, triée par distance croissante.
4. À la navigation

En cliquant sur un défibrillateur on accède aux détails de celui-ci:

1. Un plan le localise précisément, avec un lien pour suivre un itinéraire créé à la volée pour le retrouver.
2. Un court texte sur sa position détaillée (renseignée par le distributeur), *nous indiquant par exemple qu'il est situé sur tel ou tel mur.*
3. Une photographie (si renseignée par le distributeur) du défibrillateur permet de préciser sa position.

L'écran «autour de moi» accessible via la navigation située au bas de l'écran, permet à l'utilisateur de visualiser sur un plan tous les défibrillateurs à proximité. En cliquant sur l'un d'entre eux, il accède à sa page détail.

Il a ainsi la possibilité, s'il connaît la ville dans laquelle il se trouve, de connaître le défibrillateur qu'il sera susceptible d'atteindre le plus vite.

L'application mobile a également un atout marketing indéniable, elle permet de diffuser l'image d'E.P.A.D. Services de manière positive au plus grand nombre.

L'application est également disponible en «version web» consultable sur n'importe quel navigateur internet (mobile ou non) et permet d'être accessible au plus grand nombre, notamment les utilisateurs de smartphones non-compatibles.

Des QR-Codes sont diffusés sur chaque document d'E.P.A.D. Services pour inviter les lecteurs à télécharger l'application mobile. Ce QR-Code a l'avantage d'être simple et rapide d'utilisation. Il redirige vers une page web (http://www.epadservices.fr/app/index.html) qui, elle-même, redirige l'utilisateur vers la plateforme de téléchargement adéquate (Google Play, iTunes, ...) ou vers la version web le cas echant. Nous assurons ainsi une accessibilité totale.

6.7 Développements technologiques futurs

E.P.A.D. Services maintient une veille technologique permanente sur l'ensemble des produits et Services liés au défibrillateur tant en Europe, qu'aux Etats unis.

Plusieurs développements sont déjà à l'étude afin de compléter la gamme produit :

- Intégration d'un module communiquant GSM dans l'armoire
- Intégration d'un module GSM et GPS pour les produits appelés à la mobilité
- Système d'appel d'urgence automatisé vers les Services de secours
- Partenariat TOMTOM
- Partenariat avec un opérateur téléphonique
- Partenariat avec l'IMA
- Partenariats avec les sociétés d'assurance, les mutuelles et les banques
- Partenariats avec les sociétés émettrices de Chèque Emploi Services
- Création d'un site Internet recensant l'intégralité des dispositifs présents sur le territoire

La mise en place rapide de ces différents développements permettra à E.P.A.D. Services de fournir aux clients de nouveaux Services à valeur ajoutée et de pouvoir proposer différents types de produits pour être présents sur tous les segments de marché.

E.P.A.D. Services réfléchit également activement à la création d'un syndicat d'installateurs agréés tout en proposant au législateur de réglementer cette activité.

7

DOSSIER FINANCIER

Gestion financière
Planification financière et opérationnelle
Chiffre d'affaires prévisionnel
Budget opérationnel
Objectifs de ventes
Point mort
Calcul du seuil de rentabilité
Besoin en fonds de roulement
Comptes de résultats prévisionnels
Pla, de trésorerie
Tableau de financement prévisionnel

7.1 Gestion financière

Tout flux financier au sein d'E.P.A.D. Services est enregistré et permet de connaître, à tout instant, l'état de santé financière de l'entreprise, tant en matière de trésorerie que de résultats. Pour cela, la mise en place de tableaux de bord de gestion permet de suivre la vie de l'entreprise en comparant le budget d'exploitation et de trésorerie avec les résultats obtenus (analyse par produit, par centre de profit, centre de charges …).

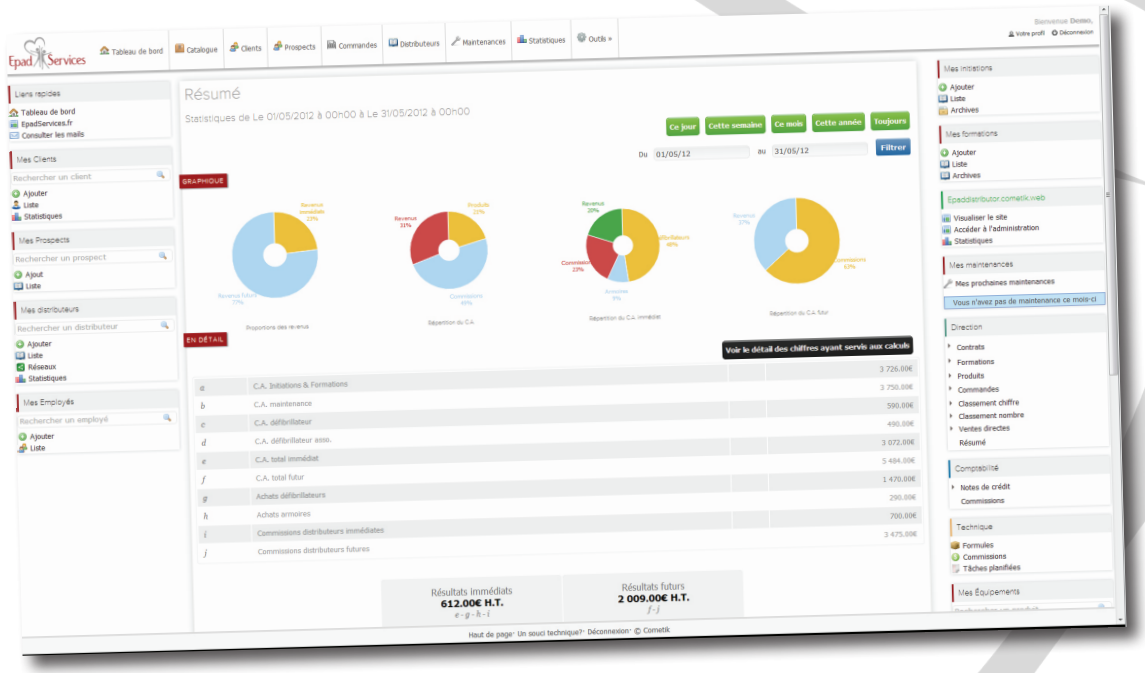
Ces tableaux de bord sont automatiquement mis à jour grâce à la saisie journalière des contrats, des règlements et des charges.

L'établissement et le suivi des tableaux de bord et du reporting financier et opérationnel ont été réalisé par le Fondateur à l'aide du progiciel interne de gestion financière selon ses propres spécifications.

La facturation est effectuée par un système de gestion automatisé chargé d'enregistrer toutes opérations, tant en terme de gestion que de comptabilité. Les factures clients et les notes de crédit des distributeurs indépendants et indirects, sont envoyées exclusivement par Internet afin de limiter les coûts postaux et d'impressions.

Parallèlement, nous avons contracté avec une société fiduciaire, ARGOS, qui est chargée d'établir mensuellement les charges sociales et patronales en relation avec les différents organismes sociaux, la TVA ainsi que les comptes annuels.

> *Concernant les démarches administratives, juridiques ou légales, nous avons contracté avec un consultant indépendant spécialisé (PME consultant).*



7.2 Planification financière et opérationnelle

7.2.1 Investissements

Les investissements nécessaires au démarrage de l'entreprise ont tous été réalisés.

7.2.2 Estimation des immobilisations

Frais de premier établissement	> à 870€	Amortissement	Annuité
Honoraires avocat		5	0
Frais d'enregistrement	200	5	40
Frais d'expertise comptable	0	5	0
Total frais de premier établissement	200	**Total Amortissement**	40

Immobilisations incorporelles	> à 870€	Amortissement	Annuité
Dépenses d'acsquisition d'un brevet	0	10	0
Dépenses de dépôt d'une marque	200	10	20
Fonds de commerce	0	7	0
Total immobilisations incorporelles	**200**	**Total Amortissement**	**20**

Immobilisations corporelles		Amortissement	Annuité
Travaux de transformation du local	25 000	5	5 000
Equipement nécessaire à l'activité	0	5	0
Matériel de transport	0	5	0
Matériel informatique	30 000	3	10 000
Matériel d'entretien et outillage	300	3	100
Total immobilisations corporelles	67 300	**Total Amortissement**	12 500

7.3 Chiffre d'affaires prévisionnel

Pour ne pas paraître trop optimiste, E.P.A.D. Services a calculé ses différents tableaux de bord prévisionnel **sur l'hypothèse la plus basse**.

Pour déterminer le chiffre d'affaires total d'E.P.A.D. Services, il faut considérer le chiffre d'affaires provenant de l'activité commerciale ainsi que celui provenant des Services :

7.3.1 ACTIVITE COMMERCIALE

Détermination du chiffre d´affaires prévisionnel Activité commerciale

Produit	Quantités vendues	Quantités achetées	Prix de vente/ Produit	Prix d'achat/ Produit C.A.	C.A. Euros
Défibrillateurs	21 276	21 276	0	460	0
Défibrillateurs associations	5 319	5 319	2 860	460	15 212 340
Armoires	7 092	7 092	100	100	709 200
Batteries	0	10	250	100	0
Trousse	0	10	30	10	0
Défibrillateur de formation	0	0	-		0
Totaux					**15 921 540**

7.3.2 ACTIVITE DE SERVICES

Détermination du chiffre d´affaires prévisionnel Activité de Services

	Nombre de prestations	Prix de vente moyen	Prestations facturées
Initiations	7 092	690	4 893 480
Formations	5 319	1 490	7 925 310
Maintenances	21 276	250	5 319 000
Maintenance Sites Internet	3 546	200	709 200
Recyclage Initiation	0	0	0
Recyclage Formations	0	0	0
Totaux			**18 846 990**

7.3.3 ACTIVITE DE PRODUCTION

Consommation de matières premières et de fournitures

	Quantités achetées	Prix d'achat unitaire	Coût d'achat en euros	Quantités consommées	Consommation en euros
Défibrillateurs de formation	1 000	288	288 000	1 000	288 000
		Totaux	**288 000**	**Totaux**	**288 000**

7.4 Budget opérationnel

7.4.1. Estimation des charges d'exploitation décaissables

Achats stockés de matières premières et de pièces	288 000
Variation de stocks de MP et de pièces	0
Consommation de matières premières et de pièces	**288 000**

Fournitures non stockables (eau, gaz, électricité etc.)	3 600
Fournitures administratives	11 000
Essence, carburant	34 500
Total Achats non stockés de matières et de fournitures	**51500**

Redevances de crédit-bail	2 400
Loyers et charges locatives	26 500
Entretien et réparations	166 300
Primes d'assurances	85 104
Frais de formation continue, séminaires	0
Total charges externes liées à l'investissement	**280 304**

Sous-traitant Initiation	2 127 600
Sous-traitance Formation	4 765 824
Sous-traitance Maintenance	2 659 500
Sous-traitance Distribution	2 127 600
Frais logistiques	425 520
Sous-traitance Sites Internet Distributeurs	354 600
Publicité, publications, relations publiques	90 000
Déplacements, missions, réceptions	60 000
Frais postaux et de télécommunication	12 000
Services bancaires et assimilés	3 600
Frais divers	12 000
Total charges externes liées à l'activité	**12 638 244**

Impôt foncier	2 000
Taxes sur les véhicules	0
Autres taxes	500
Total impôts et taxes	**2 500**

Total charges de personnel	**1 548 864**

Total charges d'exploitation décaissables	**14 809 412**

7.4.2. Estimation des dépenses de personnel

Qualification	Unités	Salaire mensuel net	Salaire annuel
P.D.G.	1.00	17 430	209 160
Directeur Général	1.00	17 430	209 160
Directeur Formation	1.00	17 430	209 160
Directeur Développement International	1.00	17 430	209 160
Assistante de direction	1.00	2 500	30 000
Assistante commerciale vente directe	1.00	2 000	18 000
Assistante commerciale vente indirecte	1.00	2 000	18 000
Assistante de marketing	1.00	2 000	18 000
Standardiste	1.00	1 600	14 400
Opératrice de saisie 1	1.00	1 500	13 500
Opératrice de saisie 2	1.00	1 500	13 500
Opératrice de saisie 3	1.00	1 500	13 500
Personnel commercial			0
Autres			0
		Salaire net total	**968 040**
		Charges salariales et patronales (60%)	**580 824**
		Charges de personnel	**1 548 864**

7.4.3. Estimation des dépenses publicitaires

Dépenses de communication	Unités	€ par unité	Euros total
Communication média («Above the line»)			**76 400**
Campagne radio	0	30	0
Campagne télévision	0		0
Presse quotidienne	100	100	10 000
Presse hebdomadaire	36	500	18 000
Presse mensuelle	48	800	38 400
Affichage	10 000	1	10 000
Présence internet			0
Communication hors médias («below the line»)			0
Emballage logo			0
Contrats, BC, BL	30 000	0.10	3 000
Plaquettes, catalogues, brochures	6 000	1	6 000
Leaflets	50 000	0.05	2 500
PLV	0	0	0
Marketing direct (phoning, mailing)	7	300	2 100
Autres			0
Total général			**90 000**

7.5 Objectifs de ventes

E.P.A.D. a recensé des objectifs différents en fonction des conditions de marché et de développement qui sont les suivants :

7.5.1. Hypothèse basse

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Volume de vente	22 000	36 000	47 000	44 000	48 000

7.5.2. Hypothèse haute (Loi rendant le défibrillateur obligatoire)

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5
Volume de vente	25 000	64 000	100 000	148 000	200 000

7.6 Point mort

Postes	Coûts variables	Coûts fixes
Remboursement d'emprunts		0
Remboursement de capital		
Consommation de matières premières et de pièces	288 000	
Fournitures non stockables (eau, gaz, éléctricité,...)		2 400
Fournitures d'entretien et de petit équipement		1 200
Fournitures administratives	12 000	0
Essence, carburant		36 000
Sous-traitance Initiations	2 127 600	
Sous-traitance Formations	4 765 824	
Sous-traitance Maintenances	2 659 500	
Sous-traitance Distributeurs	2 127 600	
Sous-traitance Site Internet Distributeurs	354 600	
Redevances de crédit-bail		2 400
Loyers et charges locatives		26 500
Entretien et réparations	166 300	0
Primes d'assurances	85 104	0
Frais de formation continue, séminaires		
Frais logistiques	425 520	
Rémunération d'intermédiaires et honoraires	0	24 000
Publicité, publications, relations publiques	90 000	
Déplacements, missions, réceptions	60 000	
Frais postaux et de télécommunication	0	12 000
Services bancaires et assimilés		3 600
Frais divers	12 000	0
Impôt foncier		2 000
Taxes sur les véhicules		0
Autres taxes		500
Charges de personnel	1 338 624	210 240
Total	**14 512 672**	**296 840**

7.7 Calcul du seuil de rentabilité

Chiffre d'affaires annuel	34 768 530
Marge sur coûts variables (CA-CV)	20 255 858
Charges fixes	296 840
Seuil de rentabilité (Chiffre d'affaire * Coûts fixes / Marge sur coût variable)	**509 516**

7.8 Besoin en fonds de roulement

Estimation du besoin en fonds de roulement

7.8.1 Estimation des stocks prévisionnels moyens

Formule: CAMV/rotation des stocks

CAMV	12 942 900
Rotation des stocks	12
Stock moyen de marchandises à financer	**1 078 575**

Consommation de matières premières et de pièces	288 000
Rotation des stocks	12
Stock moyen de matières premières à financer	**24 000**

Total stocks à financer	**1 102 575**

7.8.2. Estimation des créances-clients à financer

Formule: CA TVAC*Délai moyen de paiement des clients/360

CA TV AC	41 583 162
Délai moyen de paiement des clients	30

Créance-clients à financer	**3 465 263**

7.8.3 Estimation des dettes fournisseurs

Formule: Achats de marchandises TVAC*Délai moyen de règlement aux fournisseurs

Achats de marchandises TV AC	15 482 220
Délai moyen de réglement aux fournisseurs	30
Dettes fournisseurs de marchandises	**1 290 185**

Achats de matières premières et de pièces TV AC	344 448
Délai moyen de règlement aux fournisseurs	30
Dettes fournisseurs de matières premières	**28 704**

Dettes fournisseurs	**1 318 889**

7.8.4 Besoin en fonds de roulement

Formule: Stocks moyens à financer + Créances - Dettes fournisseurs

Besoin en fonds de roulement	**3 248 949**

7.9 Comptes de résultats prévisionnels

Compte de résultat prévisionnel sous forme de liste

Montant net des ventes de marchandises	15 921 540
Coût d'achat des marchandises vendues	12 942 900
Marge commerciale	2 978 640
Prestations de Services	18 846 990
Ventes de produits finis	0
Charges d'exploitation décaissables	14 809 412
Consommation de matières premières et de pièces	288 000
Achats non stockés de matières et de fournitures	51 500
Charges externes liées à l'investissement	280 304
Charges externes liées à l'activité	12 638 244
Impots et taxes	2 500
Charges du personnel	1 548 864
Excédent brut d'exploitation	7 016 218
Dotations aux corrections de valeurs sur immobilisations incorporelles	60
Dotationx aux corrections de valeurs sur immobilisations corporelles	17 500
Résultats d'exploitation	6 998 658
Charges financières	0
Résultat courant avant impôts	6 998 658
Impôts	2 099 597
Résultat net de l'exercice	**4 899 060**

Capacité d´autofinancement

Résultat net de l'exrcice	4 899 060
+ Charges non décaissables	17 560
Capacité d'autofinancement	**4 916 620**

7.10 Plan de trésorerie

Mois	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Encaissements													
Défibrillateurs	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Défibrillateur asso formule	6 435,00	19 305,00	57 915,00	173 745,00	521 235,00	1 563 705,00	2 145 000,00	2 145 000,00	2 145 000,00	2 145 000,00	2 145 000,00	2 145 000,00	15 212 340,00
Initiations	2 070,00	6 210,00	18 630,00	55 890,00	167 670,00	503 010,00	690 000,00	690 000,00	690 000,00	690 000,00	690 000,00	690 000,00	4 893 480,00
Formation S.S.T.	3 352,50	10 057,50	30 172,50	90 517,50	271 552,50	814 657,50	1 117 500,00	1 117 500,00	1 117 500,00	1 117 500,00	1 117 500,00	1 117 500,00	7 925 310,00
Maintenance	2 250,00	6 750,00	20 250,00	60 750,00	182 250,00	546 750,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00	750 000,00	5 319 000,00
Recyclage Initiation X 1	1 035,00	3 105,00	9 315,00	27 945,00	83 835,00	251 505,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	2 446 740,00
Recyclage S.S.T. X 1	1 676,25	5 028,75	15 086,25	45 258,75	135 776,25	407 328,75	558 750,00	558 750,00	558 750,00	558 750,00	558 750,00	558 750,00	3 962 655,00
Maintenance annuelle *4 ans	9 000,00	27 000,00	81 000,00	243 000,00	729 000,00	2 187 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	3 000 000,00	21 276 000,00
Armoires	300,00	900,00	2 700,00	8 100,00	24 300,00	72 900,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	709 200,00
Maintenance Sites Distributeurs	300,00	900,00	2 700,00	8 100,00	24 300,00	72 900,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	709 200,00
Total ventes encaissées immédiates	14 707,50	44 122,50	132 367,50	397 102,50	1 191 307,50	3 573 922,50	4 902 500,00	4 902 500,00	4 902 500,00	4 902 500,00	4 902 500,00	4 902 500,00	34 768 530,00
Apports des associés	39 000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	39 000,00
Subventions reçues	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Produits financiers (Intérêts)	0,00	0,00	607,50	1 822,50	5 467,50	16 402,50	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	22 500,00	159 300,00
Produits de cessions dimmobilisations	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Recettes diverses	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Encaissement de TVA collectée	3 029,75	9 089,24	27 267,71	81 803,12	245 409,35	736 228,04	1 009 915,00	1 009 915,00	1 009 915,00	1 009 915,00	1 009 915,00	1 009 915,00	7 162 317,18
Total encaissements immédiats	17 737,25	53 211,74	160 242,71	480 728,12	1 442 184,35	4 326 553,04	5 934 915,00	5 934 915,00	5 934 915,00	5 934 915,00	5 934 915,00	5 934 915,00	42 090 147,18
Total encaissements futurs H.T.	12 011,25	36 033,75	108 101,25	324 303,75	972 911,25	2 918 733,75	4 003 750,00	4 003 750,00	4 003 750,00	4 003 750,00	4 003 750,00	4 003 750,00	28 394 595,00
Décaissements													
Frais d'établissement	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00
Immobilisations incorporelles	200,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	200,00
Immobilisations corporelles	67 300,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	67 300,00
Immobilisations financières	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total dépenses d'investissement	67 700,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	67 700,00
Remboursements d'emprunts (mensualités)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Remboursement de capital	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total remboursements	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Achats de marchandises (paiements)	4 140,00	12 420,00	37 260,00	111 780,00	335 340,00	1 006 020,00	1 380 000,00	1 380 000,00	1 380 000,00	1 380 000,00	1 380 000,00	1 380 000,00	9 786 960,00
Achats de marchandises Défib asso	1 035,00	3 105,00	9 315,00	27 945,00	83 835,00	251 505,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	345 000,00	2 446 740,00
Armoires	300,00	900,00	2 700,00	8 100,00	24 300,00	72 900,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	709 200,00
Achats stockés de matières premières et de pièces (paien	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total achats de marchandises et de matières pre	5 475,00	16 425,00	49 275,00	147 825,00	443 475,00	1 330 425,00	1 825 000,00	1 825 000,00	1 825 000,00	1 825 000,00	1 825 000,00	1 825 000,00	12 942 900,00
Fournitures non stockables (eau, gaz, électricité etc)	0,00	600,00	0,00	600,00	0,00	600,00	0,00	600,00	0,00	600,00	0,00	600,00	3 600,00
Fournitures d'entretien et de petit équipement	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
Fournitures administratives	0,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	11 000,00
Essence, carburant	1 500,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	34 500,00
Total Achats non stockés de matières et de four	1 700,00	4 800,00	4 200,00	4 800,00	4 200,00	4 800,00	4 200,00	4 800,00	4 200,00	4 800,00	4 200,00	4 800,00	51 500,00
Redevances de crédit-bail	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2 400,00
Loyers et charges locatives	0,00	0,00	1 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	3 000,00	3 000,00	3 000,00	3 500,00	3 500,00	3 500,00	26 500,00
Entretien , réparations, SAV	0,00	0,00	1 307,50	2 522,50	6 167,50	17 102,50	23 200,00	23 200,00	23 200,00	23 200,00	23 200,00	23 200,00	166 300,00
Primes d'assurances	36,00	108,00	324,00	972,00	2 916,00	8 748,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	12 000,00	85 104,00
Frais de formation continue, séminaires													0,00
Total charges externes liées à l'investissement	236,00	308,00	2 831,50	5 694,50	11 283,50	28 050,50	38 400,00	38 400,00	38 400,00	38 900,00	38 900,00	38 900,00	280 304,00
Sous-traitance Initiations	900,00	2 700,00	8 100,00	24 300,00	72 900,00	218 700,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	2 127 600,00
Sous-traitance Formations	2 016,00	6 048,00	18 144,00	54 432,00	163 296,00	489 888,00	672 000,00	672 000,00	672 000,00	672 000,00	672 000,00	672 000,00	4 765 824,00
Sous-traitance Maintenances	1 125,00	3 375,00	10 125,00	30 375,00	91 125,00	273 375,00	375 000,00	375 000,00	375 000,00	375 000,00	375 000,00	375 000,00	2 659 500,00
Sous traitance distributeurs indépendants	900,00	2 700,00	8 100,00	24 300,00	72 900,00	218 700,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	300 000,00	2 127 600,00
Frais logistique	180,00	540,00	1 620,00	4 860,00	14 580,00	43 740,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	60 000,00	425 520,00
Sous traitance sites distributeurs independants	150,00	450,00	1 350,00	4 050,00	12 150,00	36 450,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	50 000,00	354 600,00
Sous traitance Recyclages initiation	450,00	1 350,00	4 050,00	12 150,00	36 450,00	109 350,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	150 000,00	1 063 800,00
Sous traitance Recyclages Formations SST	1 008,00	3 024,00	9 072,00	27 216,00	81 648,00	244 944,00	336 000,00	336 000,00	336 000,00	336 000,00	336 000,00	336 000,00	2 382 912,00
Sous traitance Maintenance x 4 ans	4 500,00	13 500,00	40 500,00	121 500,00	364 500,00	1 093 500,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	1 500 000,00	10 638 000,00
Publicité, publications, relations publiques	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	9 000,00	10 000,00	11 000,00	12 000,00	13 000,00	90 000,00
Déplacements, missions, réceptions	2 000,00	2 000,00	2 000,00	2 000,00	3 000,00	4 000,00	5 000,00	6 000,00	7 000,00	8 000,00	9 000,00	10 000,00	60 000,00
Frais postaux et de télécommunication	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	12 000,00
Services bancaires et assimilés	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	3 600,00
Frais divers	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	1 000,00	12 000,00
Total charges externes liées à l'activité	17 529,00	40 987,00	109 361,00	312 483,00	920 849,00	2 741 947,00	3 758 300,00	3 760 300,00	3 762 300,00	3 764 300,00	3 766 300,00	3 768 300,00	26 722 956,00
Impôt foncier	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 500,00	2 500,00
Taxes sur les véhicules	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres impôts et taxes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	500,00	500,00
Total impôts et taxes	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3 000,00	3 000,00
Salaires	0,00	0,00	0,00	14600	14 600,00	14 600,00	14 600,00	14 600,00	14 600,00	14 600,00	14 600,00	14 600,00	131 400,00
Commissions et intéressements Direction	0,00	0,00	0,00	0,00	29 160,00	87 480,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	120 000,00	836 640,00
Charges salariales et patronales	0,00	0,00	0,00	8 760,00	26 256,00	61 248,00	80 760,00	80 760,00	80 760,00	80 760,00	80 760,00	80 760,00	580 824,00
Intérêts sur emprunts	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total charges d'exploitation décaissables	18 982,00	44 646,00	112 045,50	333 296,50	967 225,50	2 820 756,50	3 855 260,00	3 857 860,00	3 859 260,00	3 862 360,00	3 863 760,00	3 869 360,00	27 464 812,00
TVA déductible	3 910,29	9 197,08	23 081,37	68 659,08	199 248,45	581 075,84	794 183,56	794 719,16	795 007,56	795 646,16	795 934,56	797 088,16	5 657 751,27
TVA décaissable	-880,55	-107,84	4 186,33	13 144,04	46 160,89	155 152,20	215 731,44	215 195,84	214 907,44	214 268,84	213 980,44	212 826,84	1 504 565,91
Paiements d'impôts sur les sociétés	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total décaissements Immédiats	22 011,75	53 735,24	139 313,21	415 099,62	1 212 634,85	3 556 984,54	4 865 175,00	4 867 775,00	4 869 175,00	4 872 275,00	4 873 675,00	4 879 275,00	34 627 129,18
Total décaissements futurs	5 958,00	17 874,00	53 622,00	160 866,00	482 598,00	1 447 794,00	1 986 000,00	1 986 000,00	1 986 000,00	1 986 000,00	1 986 000,00	1 986 000,00	14 084 712,00
Résultat Immediat	-4 274,50	-523,50	20 929,50	65 628,50	229 549,50	769 568,50	1 069 740,00	1 067 140,00	1 065 740,00	1 062 640,00	1 061 240,00	1 055 640,00	7 356 318,00
Résultat Cumulé immédiat - Trésorerie	-4 274,50	-4 798,00	16 131,50	81 760,00	311 309,50	1 080 878,00	2 150 618,00	3 217 758,00	4 283 498,00	5 346 138,00	6 407 378,00	7 463 018,00	
Résultat futur	6 053,25	18 159,75	54 479,25	163 437,75	490 313,25	1 470 939,75	2 017 750,00	2 017 750,00	2 017 750,00	2 017 750,00	2 017 750,00	2 017 750,00	14 309 883,00

7.11 Tableau de financement prévisionnel

Tableau de financement

Besoins financiers		Ressources financières	
Investissements	67 700	**Capacité d'autofinancement**	4 916 620
Besoin en fonds de roulement	3 248 949	**Apports en capital**	150 000
Remboursement d'emprunts	0	**Emprunts à long terme**	1 500 000
Total besoins	**3 316 649**	**Total ressources**	**5 066 620**
Excédent de ressources (trésorerie positive)	**1 749 971**		

7.12 Moyens financiers nécessaires

Par essence, l'entreprise E.P.A.D. Services n'a donc pas de réel besoin de financement. Cependant afin de garantir une réussite intégrant les risques éventuels de l'entreprise les dirigeants souhaitent lever des fonds.

La destination de ces fonds est essentiellement celle de financer :

- Financement de démarrage
- Financement de développement
- Financement d'expansion en régions
- Financement de trésorerie

La quote part du financement destinée aux dépenses de marketing, aux charges externes, de personnel…. sont les suivantes :

Consommation de matières premières et de pièces	288 000
Achats non stockés de matières et de fournitures	51 500
Charges externes liées à l'investissement	280 304
Charges de personnel année N	210 240
Dépenses marketing	90 000
Stocks	150 000
Trésorerie	30 000

7.13 Synthèse des financements recherchés

Le montant des fonds recherchés auprès des investisseurs, est celui qui lui permettra de lui garantir et lui assurer une réussite sans faille, une pénétration de marché la plus rapide possible.

La proportion de capital proposé aux investisseurs peut être variable.

La valorisation de l'entreprise se situera autour d'une base de 4000 euros par défibrillateur vendu.

Cette valorisation ne prend pas en compte la récurrence des contrats sur les années suivantes.

2012
CALENDRIER DES BESOINS DE FINANCEMENTS

1ère Phase **mois N** : Démarrage
Besoin potentiel : 500 000€

- Annonces
- Développements techniques
- Moyens marketing
- Package distributeurs indépendants
- Constitution des stocks
- Salaires assistantes

2ème Phase mois N+3 : Développement IDF **Mois N+3**
Besoin potentiel : 500 000€

- Moyens nécessaires aux recrutements IDF
- Package distributeurs indépendants
- Constitution des stocks
- Communication en IDF sur nos produits et Services
- Salaires assistantes et opératrices

3ème Phase mois N+6 : Développement IDF **Mois N+6**
Besoin potentiel : 600 000€

- Moyens nécessaires aux recrutements en régions
- Packages distributeurs indépendants
- Constitution des stocks
- Communication locale sur nos produits et Services

Trésorerie **Mois N**
Besoin potentiel : 400 000€

Un financement de la trésorerie est envisagé au cas où le recrutement et le développement s'avéreraient plus long qu'initialement prévu et bien évidemment pour ne pas remettre en cause le développement global d'E.P.A.D. Services.

CALENDRIER GÉNÉRAL

Constitution de la société
Développement technique
Recrutement des moyens humains
Lancement effectif de la commercialisation en Ile-de-France
Annonce des produits
Mise en place de la force de vente indirecte
Lancement effectif de la commercialisation en régions

8.1 Constitution de la société

La société est déjà constituée et a été créée en novembre 2006.

8.2 Développement technique

E.P.A.D. Services bénéficie aujourd'hui de locaux adaptés qui lui permettent d'exercer son activité. Les frais d'établissement et les investissements corporels nécessaires ont déjà été réalisés.
Les contrats nécessaires au développement de l'activité d'E.P.A.D. Services ont déjà été signés, tant avec les différents fabricants, les fournisseurs de Services qu'avec les associations qui assureront la formation des clients.

La création des progiciels de gestion et leur mise en place effective ont déjà été opérées. E.P.A.D. Services a créé ses propres progiciels dans le cadre de la gestion de contrat de maintenance, d'initiation et de formation. Elle a également crée son propre logiciel de gestion de réseau de distribution. Tout a été conçu sur mesure.

Les documents, brochures, bibles commerciales et plaquettes nécessaires au recrutement et à la commercialisation des produits et Services sont déjà disponibles.

8.3 Recrutement des moyens humains

8.3.1. Moyens humains administratifs

E.P.A.D. recrutera les moyens humains suivants :

- 1 standardiste
- 1 assistante de direction
- 1 assistante commerciale vente directe
- 1 assistante commerciale vente indirecte
- 1 assistante commerciale formation et recrutement
- 1 assistante marketing & actions commerciales
- 3 opératrices de saisies
- 1 assistante réseau et logistique

Les profils correspondants figurent en annexe. Le temps nécessaire estimé pour ce recrutement est de quelques mois et se décompose en plusieurs phases en fonction des besoins d'E.P.A.D. Services.

8.3.2. Moyens humains commerciaux

E.P.A.D. recrutera et formera les moyens humains commerciaux suivants :

- 16 distributeurs indépendants « formateurs » en Ile de France
- 320 distributeurs indépendants en Ile de France
- 80 distributeurs indépendants « formateurs » en régions
- 600 distributeurs indépendants en régions

E.P.A.D. Services recrutera ses forces commerciales indépendantes à travers des annonces placées auprès de journaux locaux, de Pôle emploi, de l'APEC, sur Internet via différents sites gratuits, des réseaux sociaux, ainsi qu'auprès de certaines associations spécialisées (pompiers, anciens gendarmes….). De plus, la société COMETIK, à travers son propre cabinet de recrutement OMNEO, fera bénéficier E.P.A.D. Services de nombreuses annonces de recrutement.

8.4 Lancement effectif de la commercialisation en Ile de France

- La commercialisation des produits et Services d'E.P.A.D. Services démarrera immédiatement après la formation des 16 premiers distributeurs indépendants, soit au mois N+3.
- La formation des 16 premiers commerciaux situés en Ile de France et qui opéreront un rôle d'encadrement des distributeurs indépendants départementaux nécessite un délai estimé de deux mois, voire trois mois si le marché de l'emploi se resserrait.
- La formation complète des 320 distributeurs indépendants situés en Ile de France et qui opéreront un rôle de commercialisation des produits et Services en réalisant des ventes directes et indirectes nécessite un délai estimé de 4 mois, 6 mois si le marché de l'emploi se resserrait.

Une solide formation des distributeurs indépendants est absolument nécessaire.

Ces dates de lancements prévues sont très pessimistes mais nous garantissent quasiment aucune déconvenue.

8.5 Annonce des produits

L'annonce officielle du lancement, par différents modes de communication, sera réalisée dès la fin de la formation des 16 distributeurs indépendants présents en Ile de France soit après le mois N+3 au maximum.

8.6 Mise en place de la force de vente indirecte

La mise en place des distributeurs indirects débutera dès le 5ème mois, c'est à dire dès lors que quelques distributeurs indépendants en IDF seront formés.

8.7 Lancement effectif de la commercialisation en régions

La mise en place des distributeurs indépendants en régions débutera dès le 6ème mois.

Le recrutement et la formation des 80 distributeurs indépendants situés en Régions et qui opéreront un rôle d'encadrement des distributeurs indépendants nécessitent un délai de trois mois au maximum.

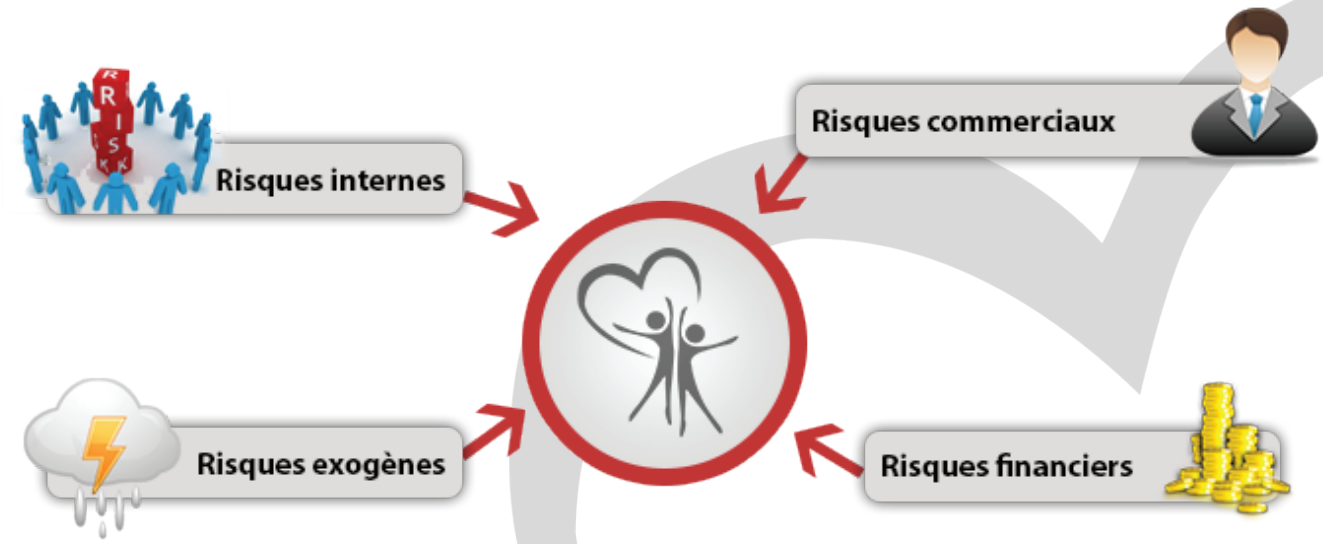
Le recrutement et la formation des 600 distributeurs indépendants situés en Régions et qui opéreront un rôle de commercialisation des produits et Services nécessitent un délai de 1 an.

ÉVALUATION DES RISQUES

Les risques internes
Les risques commerciaux
Les risques financiers
Les risques exogènes

Tout entrepreneur a une vision trop optimiste et positive de son projet. Toute activité présente un ou plusieurs risques.

E.P.A.D. Services a donc procédé à leur identification dans son activité et s'est préparée à leur apparition :



9.1 Les risques internes

9.1.1. Organisation

Les risques organisationnels relatifs à notre activité sont les suivants :

- Incapacité à constituer une équipe de management complémentaire
- Sous-estimation de l'importance et des coûts de l'organisation logistique
- Adapter les individus et l'organisation aux changements nécessaires

9.1.1.1 Incapacité à constituer une équipe de management complémentaire

L'un des points essentiels de la réussite de l'entreprise E.P.A.D. Services relève justement de la capacité du fondateur à avoir constitué une équipe managériale compétente et complémentaire.
Pour avoir travaillé avec tous, le fondateur a su s'entourer de l'ensemble des compétences complémentaires nécessaires au succès.

→ Ce risque apparaît donc improbable.

9.1.1.2 Sous-estimation de l'importance et des coûts de l'organisation logistique

L'équipe dirigeante de cette entreprise n'est rémunérée qu'en fonction des résultats commerciaux. Une sous-estimation des coûts de l'organisation logistique ne pourrait provenir alors que du personnel nécessaire à l'administration de celle-ci ou des Services sous traités. Or, les contrats de sous-traitance (logistique, Hot line, maintenance, formation) ont tous été négociés sur la base d'un développement mesuré de l'entreprise pour justement pouvoir pallier à la survenance de tels événements. Les autres membres du personnel bénéficient respectivement pour leur part de contrat à durée indéterminée avec la fixation d'objectifs mensuels permettant de pallier, même en cas de surcroît d'activité, à une augmentation des coûts de l'organisation logistique.

→ Ce risque est probable mais mesuré et maîtrisé.

9.1.1. Adapter les individus et l'organisation aux changements nécessaires

Pour que les individus et l'organisation d'E.P.A.D. Services soient susceptibles de s'adapter à des changements qui s'avéreraient nécessaire, une bible procédurale et organisationnelle de l'entreprise et de chacun de ses postes a été réalisée afin de pouvoir remédier à la survenance de tels changements, dans de bonnes conditions. Cette bible est mise à jour par le service informatique et qualité d'E.P.A.D. Services

→ Ce risque est probable mais anticipé par E.P.A.D. Services.

9.1.2. Production

Concernant les produits, sans en dresser la liste exhaustive, comme toute entreprise fournissant des produits manufacturés, des risques existent et concernent la production. Pour y remédier, E.P.A.D. Services a choisi de contracter avec tous les fabricants, pour pallier une insuffisance, une déficience ou une carence dans la production des défibrillateurs de l'un de ses fabricants.

L'apparition de ce risque est de ce fait relativement faible.

Concernant les Services, pour remédier à un problème lié à leur production, E.P.A.D. Services a fait le choix conjoint de mettre en place un réseau de distributeur indépendant direct et indirect suffisamment dense et de contracter avec plusieurs associations fixées par décret, pour pouvoir pallier l'apparition de ce risque. E.P.A.D. Services a donc créé une fiche dérogatoire de production de Services, afin de pouvoir satisfaire au mieux le client et ce dans un délai minimum.

→ L'apparition de ce risque est probable, E.P.A.D. Services y a remédié.

9.1.3. Recrutement et formation

9.1.3.1. Les risques inhérents au recrutement sont les suivants :

- Insuffisance d'annonces
- Resserrement du marché de l'emploi et Insuffisance de participants

Pour pallier leurs apparitions, E.P.A.D. Services a choisi d'automatiser le renouvellement des offres d'emploi de façon hebdomadaire et pourra, dans le cas d'un resserrement du marché de l'emploi, ce qui est peu probable, choisir d'autres supports de recrutement.

→ Par ailleurs, compte tenu du profil de poste recherché, où les candidats sont tous âgés au minimum de 40 ans, voir 50 ans, le risque d'apparition d'une politique plus incitative que celle qui existe ne représenterait pas un risque mais une nouvelle opportunité en matière de recrutement.

9.1.3.2. Les risques inhérents à la formation à nos produits sont les suivants :

- Une insuffisance de formation
- Un changement de réglementation

Pour remédier à une éventuelle insuffisance de formation à nos produits, E.P.A.D. Services a choisi de remettre au terme de la formation, à travers un examen pratique et théorique, un brevet d'aptitude à commercialiser nos produits et Services qui se caractérisent par un agrément et la signature d'un contrat de distribution. La probabilité d'apparition de ce risque apparaît donc négligeable.

Un changement de réglementation quant au pouvoir de commercialiser des défibrillateurs est peu probable. En revanche, que l'état requiert des distributeurs, certaines exigences en matière de formation aux

gestes qui sauvent est plus que probable.

→ Par conséquent, E.P.A.D. Services a choisi d'y remédier, en exigeant d'ores et déjà que ces distributeurs aient suivi cette formation diplômante au sein d'une association partenaire.

9.2. Les risques commerciaux

Les risques commerciaux peuvent être de différentes natures et sont les suivants :

9.2.1 Marketing

Les risques encourus par E.P.A.D. Services concernant sa politique marketing sont les suivants :

- Campagne de dénigrement d'associations, de fabricants, de distributeurs ou de médias
- Insuffisance des moyens marketings

9.2.1.1. Campagne de dénigrement d'associations, de fabricants, de distributeurs ou de médias

Le secteur de la santé est particulièrement sensible par essence. La nature humaine, la concurrence et les médias seront également très féroces surtout si le défibrillateur devait devenir obligatoire et qu'une entreprise réussisse valablement à développer ce secteur d'activité et plus particulièrement si les résultats financiers étaient d'importance.

Il s'agit donc là d'un des risques les plus probables, c'est pourquoi E.P.A.D. Services s'est particulièrement attaché à l'anticiper en étant irréprochable, et ce, dans tous les compartiments de son activité. E.P.A.D. Services doit se prévaloir et doit pouvoir se doter de qualités éthiques et déontologiques, doit également entretenir des relations avec la concurrence, les associations principales intervenantes et les médias pour remédier au maximum à ce risque majeur.

→ Ce risque est majeur et totalement probable mais largement anticipé par E.P.A.D. Services.

9.2.1.2. Insuffisance des moyens marketings prévus

L'insuffisance des moyens marketings est un risque important car il aurait pour conséquence de freiner considérablement le développement d'E.P.A.D. Services Par conséquent, E.P.A.D. Services à remédier et anticiper ce risque en prévoyant des moyens largement supérieurs à ceux qui devraient s'avérer nécessaire.

→ Ce risque est probable mais anticipé par E.P.A.D. Services.

9.2.2. Marché

Les risques inhérents au marché et liés à l'activité sont les suivants :

- Une Mauvaise estimation de la dynamique de marché
- Une sous-estimation de la compétition sur les prix
- Inaptitude à gérer un important réseau de distributeurs et de fournisseurs

9.2.2.1. Une Mauvaise estimation de la dynamique de marché

Au regard de l'explosion et de l'importance du marché aux états unis et de la dynamique initiée en Europe et plus particulièrement en France, il est peu probable que celle-ci ne soit au rendez-vous. Cependant, c'est pour l'anticiper et pour y remédier efficacement qu'E.P.A.D. Services a choisi un modèle économique en

minimisant au maximum l'ensemble de ses coûts fixes tout en impactant valablement l'ensemble de son équipe dirigeante sur cette dynamique.

→ Ce risque est probable mais anticipé par E.P.A.D. Services.

9.2.2.2. Une sous-estimation de la compétition sur les prix

La sous-estimation de la compétition sur les prix est un risque d'importance puisqu'elle influerait directement sur les marges et la rentabilité d'E.P.A.D. Services

La compétition sur le prix des produits a été largement anticipé puisqu' E.P.A.D. Services a d'ores et déjà décidé de proposer ces produits à des prix proches de ses coûts de revient.

Une sous-estimation de la compétition sur les prix ne pourrait donc provenir essentiellement que des Services proposés par E.P.A.D. Services, l'initiation, la formation et la maintenance.

Concernant l'initiation et la formation, E.P.A.D. Services a choisi de les commercialiser aux prix moyen du marché. Cependant, si la compétition devait s'avérer plus rude, E.P.A.D. Services n'aurait de solution que de s'aligner valablement sur les prix de la concurrence afin de maintenir sa compétitivité tarifaire, remettant ainsi en cause une fraction de ses marges ainsi que celle des distributeurs indépendants. E.P.A.D. Services a donc anticipé ce risque sur le contrat de distribution afin de se garantir des marges nécessaires et suffisantes.

Concernant la maintenance, tout comme l'initiation ou la formation, E.P.A.D. Services a une marge de manœuvre tarifaire importante. Cependant, une compétition exacerbée pourrait amener E.P.A.D. Services à baisser ses tarifs. Mais, au contraire de la formation, compte tenu des faibles tarifs de sous-traitance imposés à ses distributeurs indépendants, E.P.A.D. Services pourrait difficilement compenser cette baisse de revenus par la baisse des commissions versées aux distributeurs.

Par conséquent, cette compétition représenterait une baisse de marge considérable pour E.P.A.D. Services remettant en cause son exceptionnelle rentabilité. Aussi, E.P.A.D. Services a d'ores et déjà choisi de développer parallèlement, d'autres réseaux de distribution susceptibles de compenser l'apparition de cette éventuelle compétition sur la maintenance, sur lesquels E.P.A.D. Services réaliserait des gains substantiels directement sur les produits (Assurance, mutuelles, banques…).

Par ailleurs, si une compétitivité exacerbée sur la maintenance devait remettre en cause les marges d'E.P.A.D. Services, celle-ci devrait alors augmenter le volume de maintenance vendue pour compenser le pourcentage de marge unitaire perdu.

→ Ce risque est fort probable mais a été largement anticipé par E.P.A.D. Services puisqu'il constitue une constante essentielle de la rentabilité d'E.P.A.D. Services.

9.2.2.3. Inaptitude à gérer un important réseau de distributeurs et de fournisseurs

Les dirigeants d'E.P.A.D. Services ont déjà manifesté à travers r, développer et entretenir des réseaux de distribution d'import

→ Ce risque paraît fortement improbable.

9.2.3. Produit

Les risques liés au produit sont les suivants :

- Défaillance technique et rappel de produit par le fabricant
- Apparition d'une nouvelle norme réglementaire

9.2.3.1. Rappel de produit par le fabricant

Comme tout produit technique ou technologique, le risque de défaillance technique et le rappel de produit consécutif par le fabricant existe.

Ce risque est probable mais E.P.A.D. Services y a remédié en signant des contrats de distribution avec différents fabricants intégrant ce risque et en commercialisant plusieurs produits de marques et de constructeurs distincts.

9.2.3.2. Nouvelle norme réglementaire

Consécutivement à des rapports techniques et scientifiques, la norme des défibrillateurs peut être amenée à évoluer. Cependant, lorsque tel est le cas, les instances normatives laissent toujours un certain temps au fabricant pour s'y conformer valablement et réaliser les modifications substantielles nécessaires.

Ce risque est probable mais reste limité compte tenu de l'efficacité des défibrillateurs actuels. De plus, E.P.A.D. Services ne serait concernée par ce risque, qu'à posteriori, puisque les évolutions et les mises aux normes sont toujours et graduellement différées dans leur temps d'application afin de laisser aux constructeurs le temps de s'y conformer.

Par contre, le risque direct, consécutif de cette évolution ou de cette nouvelle norme, serait éventuellement susceptible d'augmenter le coût de production du fabricant et aurait alors un impact négatif sur les marges d'E.P.A.D. Services.

→ Ce risque est probable mais apparaît toutefois limité.

9.2.4.1. Formation et maintenance

Les risques liés à la formation et à la maintenance sont les suivants :

- Complexité du maillage du territoire
- Insuffisance du nombre d'intervenants

9.2.4.2 Complexité du maillage du territoire

Si le maillage du territoire national était simple dans sa réalisation, il est évident qu'un grand nombre d'entreprises de même nature l'aurait déjà réussi avec succès. Cependant, comme dans de nombreux secteurs d'activité, c'est l'une des constantes du développement d'une entreprise la plus difficile à réaliser. Aussi, E.P.A.D. Services a choisi d'axer sa politique de distribution sur le maillage du territoire le plus intensif possible, en développant dès le départ, plusieurs créneaux de distribution différents, susceptibles de participer à la palliation d'éventuelles carences. Pour répondre à celles-ci, E.P.A.D. Services a choisi de multiplier les différents intervenants directs ou indirects.

→ C'est l'un des risques majeurs d'échec probable auquel E.P.A.D. Services s'est très largement attachée pour y remédier.

9.2.4.3 Insuffisance du nombre d'intervenants

Si le nombre d'intervenants ou de candidats, devaient s'avérer insuffisant pour répondre à la demande ou maillage du territoire national, E.P.A.D. Services n'aurait d'autres solutions que de compenser cette éventuelle insuffisance par l'augmentation du nombre d'offres de distribution ou de générer l'avènement de nouveaux réseaux de distribution.

E.P.A.D. Services a anticipé ce risque qui apparaît toutefois peu probable au regard du marché de l'emploi des profils cibles (50 à 60 ans).

9.2.4.4. Les distributeurs

Certains distributeurs indépendants peuvent avoir l'idée de commercialiser les défibrillateurs en dehors des offres proposées par E.P.A.D. Services pour tenter de gagner davantage.
La probabilité d'apparition de ce risque est humaine, réelle mais limitée car les investissements humains, techniques et financiers nécessaires à la mise en place d'une telle structure sont importants.
Cependant, si tel était le cas et pour y remédier, E.P.A.D. Services serait alors susceptible de proposer conjointement au distributeur indépendant, de devenir distributeur indirect d'E.P.A.D. Services avec une nouvelle répartition des commissionnements.

→ E.P.A.D. Services a donc les moyens de remédier à l'apparition de ce risque.

9.2.4.5 Les clients

Longueur du délai de prise de décision
Le cycle de commercialisation des défibrillateurs et des Services y associés peut se révéler relativement long compte tenu du fait que ceux-ci n'ont pas encore été rendus obligatoires. La prise de décision du client est la plus longue dans ce cycle. Aussi, afin d'y remédier, E.P.A.D. Services a développé des techniques de vente, sous forme d'impulsions incitatives et d'urgence pour diminuer ce délai.

Malgré tout, ce délai de prise de décision est incompressible et E.P.A.D. Services ne peut, jusqu'à ce que les défibrillateurs ne deviennent obligatoires, que tenter de le diminuer.

→ Ce risque est probable et E.P.A.D. Services l'a pris en considération en anticipant et en minimisant volontairement le nombre de ventes réalisables par les distributeurs indépendants, sans jamais considérer dans ses conjectures quantitatives et financières, que le défibrillateur ne devienne obligatoire.

9.3. Les risques financiers

E.P.A.D. Services a recensé les risques financiers suivants :

- Défiscalisation
- Hausse des coûts fixes
- Hausse des coûts produits
- Hausse des coûts de sous-traitance
- Sous-estimation des besoins en fonds de roulement
- Sous-capitalisation
- Point mort trop élevé et trop éloigné
- Risque de change

9.3.1. Défiscalisation

Seul un changement politique majeur pourrait avoir une influence négative notable sur cette défiscalisation accordée aux particuliers comme aux entreprises faisant un don à une association à but non lucratif. Il faudrait pour cela que l'état remette en question les exonérations accordées à l'ensemble des associations loi 1901.

→ Ce risque est hautement improbable.

9.3.2. Hausse des coûts fixes

L'une des conditions de la réussite d'E.P.A.D. Services a été justement de minimiser au maximum ses coûts fixes tout en anticipant une activité importante. Par conséquent, E.P.A.D. Services a attaché une importance prépondérante à ne faire évoluer ses coûts fixes que proportionnellement à ses résultats et c'est justement l'un des éléments majeurs, un atout stratégique, de la réussite d'E.P.A.D. Services.

→ Ce risque est probable mais limité, et, grâce à sa rigueur de gestion, celui-ci apparaît comme très bien maîtrisé par E.P.A.D. Services.

9.3.3. Hausse des coûts produits

Les chaînes de production des fabricants n'étant pas encore amorties, les défibrillateurs restent relativement coûteux. Compte tenu de l'évolution du marché, il apparaît clairement que les coûts produits sont amenés à diminuer. En revanche, si les fabricants organisaient une pénurie de leurs produits ou si les prix de leurs composants venaient à augmenter, le coût des produits diminuerait moins vite.

Pour remédier à une éventuelle hausse de ces coûts produits, E.P.A.D. Services a choisi de ne pas baser sa stratégie de prix sur le produit mais sur les Services.

Cependant, si une hausse des produits devait se produire, toute la chaîne survie en pâtirait.

→ Ce risque apparaît comme pour d'autres marchés de produits technologiques, assez improbable.

9.3.4. Hausse des coûts de sous-traitance

Ces coûts de sous-traitance sont fixés au préalable dans un contrat de distribution de produits et Services. Compte tenu du nombre de contrats signés par E.P.A.D. Services avec ses distributeurs et ses associations partenaires, compte tenu de cette concurrence induite, une hausse de ces coûts paraît totalement improbable.
Cependant, afin d'y remédier, E.P.A.D. Services a choisi dans son contrat de distribution, d'anticiper ce risque et d'y prévoir une éventuelle indexation en fonction des prix payés par le client final.

→ Si ce risque est probable, E.P.A.D. Services y a remédié.

9.3.5 Sous-estimation des besoins en fonds de roulement

Les besoins en fonds de roulement ont été évalués et calculés sur des éléments financiers en hypothèse basse.

Malgré cela, il est envisageable que ces besoins aient été sous-estimés à cause d'une augmentation nécessaire, conjointe ou non, du stock nécessaire à financer, du délai de paiement accordé au client ou d'une diminution du délai de paiement accordé à E.P.A.D. Services par les fournisseurs. Aussi, E.P.A.D. Services a décidé de prendre en considération, dans ses différentes hypothèses financières, ces facteurs de risque.

L'apparition de l'un de ces facteurs de risque paraît probable mais E.P.A.D. Services aura alors plusieurs moyens pour y remédier lors de nouvelles négociations, tant avec les clients que les fournisseurs. A contrario, compte tenu du contexte bancaire et financier actuel, il n'apparaît pas évident à E.P.A.D. Services que les financiers soient enclin à financer cette augmentation du besoin en fonds de roulement nécessaire. Aussi, est-il d'ores et déjà indispensable de prévoir celle-ci dans ses éléments financiers et dans son plan de développement futur.

3.5.6 Sous-capitalisation

Face à son développement, il est probable que certaines entreprises, certains partenaires financiers ou autres, estiment que la société E.P.A.D. Services est insuffisamment capitalisée pour garantir le développement durable de l'activité commerciale et de Services d'E.P.A.D. Services.

Aussi E.P.A.D. Services a envisagé ce risque latent et pour y remédier, aura à sa disposition une solution évidente, qui sera celle de remonter au capital l'ensemble de ses résultats bénéficiaires si cela s'avérait nécessaire.

→ E.P.A.D. Services a donc pris en compte ce risque probable.

3.5.7 Point mort trop élevé et trop éloigné

Le point mort d'E.P.A.D. Services a été calculé sur la base d'hypothèses basses. Celui-ci s'avère relativement bas compte tenu des frais fixes et de la rémunération exclusivement proportionnelle aux résultats commerciaux de l'équipe dirigeante. Malgré tout, ce point mort pourrait être plus élevé si certains risques potentiels venaient à se réaliser. Par conséquent, E.P.A.D. Services s'est préparée à l'apparition de ceux-ci en tentant valablement de minimiser au maximum une élévation éventuelle du seuil de rentabilité.

L'atteinte du seuil de rentabilité pourrait également s'avérer plus éloigné qu'initialement prévu ou encore trop éloigné. E.P.A.D. Services n'aurait alors d'autres solutions que de solliciter d'autres financements éventuels pour pallier ce rallongement du délai d'atteinte du seuil de rentabilité.

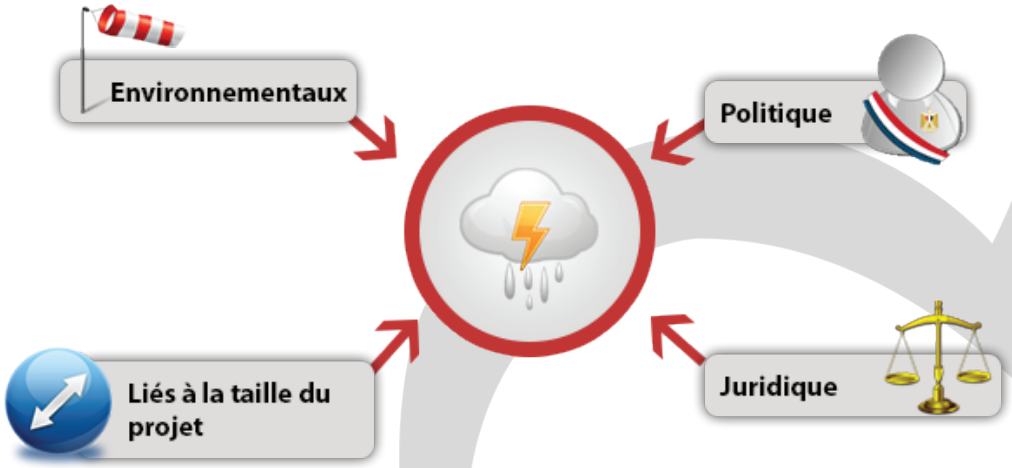
→ Par conséquent, il apparaît nécessaire pour E.P.A.D. Services d'envisager dès maintenant que l'un des risques potentiels soient à la genèse d'un rallongement du délai d'atteinte du point mort.

3.5.8 Risque de change

E.P.A.D. Services ne réalise pas de chiffre d'affaires en monnaie étrangères et ne présente donc aucun risque de change. La probabilité de ce risque est donc nulle.

9.4. Les risques exogènes

Les risques exogènes recensés par E.P.A.D. Services sont les suivants :



9.4.1. Les risques politiques

Le risque politique majeur recensé par E.P.A.D. Services est le suivant :

- Possible réglementation de l'activité de maintenance des défibrillateurs

En effet, tout comme la formation aux gestes de premier secours et tout comme dans le secteur de la sécurité incendie, l'état a choisi de réglementer. Pour y remédier, il est absolument nécessaire de fonctionner par analogie avec le secteur de la sécurité incendie et de s'y préparer (norme, certification….).

→ La probabilité d'apparition de ce risque est très forte et E.P.A.D. Services s'y est tout d'abord préparé et anticipe d'ores et déjà que ce secteur soit réglementé, tout comme le secteur de la maintenance incendie.

Par extension, il est même probable que la société E.P.A.D. Services soit à l'initiative d'un lobbying en faveur d'une telle réglementation au sein de l'AFSSAPS, afin de distancer certains éventuels concurrents.

9.4.2. Les risques juridiques

Les risques juridiques de cette activité sont les suivants :

- Risques liés au contrat de distribution
- Recherche de responsabilité dans le cadre d'un décès
- Recherche de responsabilité dans le cadre d'un dysfonctionnement d'un défibrillateur
- Risque de requalification de l'association à but non lucratif en entreprise

9.4.2.1. Risques liés au contrat de distribution

Les risques liés au contrat de distribution sont de différente nature mais représentent un risque financier d'importance que l'on ne peut négliger (contestation de rémunération, lien de subordination, irrégularités juridiques, requalifications….).

Aussi, E.P.A.D. Services a choisi d'anticiper ces risques et de proposer un contrat de distribution revêtant de très nombreux aspects juridiques et financiers couvrant ces différents risques.

→ Ces risques sont hautement probables mais largement anticipés grâce aux aspects juridiques contenus dans le contrat de distribution lui-même.

9.4.2.2. Recherche de responsabilité dans le cadre d'un décès

Comme il est indiqué dans ce dossier, la responsabilité d'un décès, même en cas d'utilisation d'un défibrillateur fourni et maintenu par E.P.A.D. Services ne peut incomber à E.P.A.D. Services. Cependant, si sa responsabilité venait à être recherchée à quelque titre que ce soit, E.P.A.D. Services s'est assurée afin de couvrir ce risque juridique et financier éventuel que quiconque engagerait à l'encontre d'E.P.A.D. Services

→ Ce risque est probable mais assuré et par voie de conséquence limité.

9.4.2.3. Recherche de responsabilité dans le cadre d'un dysfonctionnement d'un défibrillateur

Dans le cadre d'un dysfonctionnement technique d'un défibrillateur, E.P.A.D. Services est couvert par son contrat de distribution avec le fabricant de défibrillateurs mais a choisi par sécurité, de s'assurer également pour les risques inhérents à une défaillance de celui-ci.

Si le dysfonctionnement du défibrillateur était dû à une maintenance déficiente, effectuée par l'un de ses distributeurs indépendants agréés, alors E.P.A.D. Services a choisi de s'assurer pour couvrir ce risque éventuel.

De plus, même si la société E.P.A.D. Services n'a qu'une obligation de moyen et non de résultats cela n'empêche en rien une éventuelle recherche de responsabilité diligentée à son encontre.

Aussi E.P.A.D. Services a anticipé ce risque juridique et financier d'importance afin de le garantir par une compagnie d'assurance notoirement solvable.

→ Ce risque est probable mais également limité car E.P.A.D. Services y a remédié.

9.4.2.4. Risque de requalification de l'association à but non lucratif en entreprise

Comme toute association sous le régime de la Loi 1901 qui effectue des transactions commerciales, le risque de requalification de l'association en entreprise existe.

Le risque majeur encouru par l'association est non pas celui de se voir privé de son statut à but non lucratif mais celui de se voir assujettir à l'impôt sur les sociétés concernant la partie de son activité lucrative.

E.P.A.D. Services a choisi d'anticiper ce risque, en sollicitant auprès de cette association, le document officiel, le rescrit fiscal, remis par les Services fiscaux, leur permettant de délivrer des reçus de dons, exonérant les dons des clients finaux et ce afin de pouvoir remédier à sa survenance éventuelle.

→ Le fait que cette association soit ou devienne assujettie à l'impôt sur les sociétés ne modifie en rien les conditions de l'accord de coopération signé entre les parties puisque celui a été anticipé préalablement.

9.4.3. Les risques environnementaux

La commercialisation des défibrillateurs ne comporte aucun risque environnemental. Les défibrillateurs sont reconditionnables et recyclables.

→ Ce risque est par conséquent hautement improbable.

9.4.4. Les risques liés à la taille du projet

- Nécessité d'atteindre une taille critique
- Importance des fonds à engager
- Economies d'échelle difficile à réaliser

9.4.4.1. Nécessité d'atteindre une taille critique

Financièrement, le risque de ne pas atteindre une taille critique est relativement faible. En effet, le point mort de cette entreprise est extrêmement faible, surtout au regard des résultats susceptibles d'être réalisés. Cependant, il est bien évident que la nécessité pour E.P.A.D. Services d'atteindre une taille critique, pour assurer une distribution de qualité, développer une image de marque qualitative et forte, tant auprès des fabricants, que des distributeurs ou des clients, est essentielle. L'atteinte de cette taille est cependant très accessible compte tenu du marché existant.

→ Le risque inhérent à l'atteinte d'une taille critique suffisante est de ce fait hautement improbable.

9.4.4.2. Importance des fonds à engager

L'importance des fonds à engager suggère implicitement que l'investisseur dans le capital social d'E.P.A.D. Services, sera une personne physique ou morale particulièrement avisée dans ses investissements et dans l'analyse des chances de réussite de cette entreprise.

Si les fonds initiaux à engager sont importants, afin de garantir pleinement les chances de réussite de cette entreprise, ils sont évidemment intimement corrélés aux résultats susceptibles d'être réalisés.

Les premiers investissement ayant déjà été réalisés, les contrats de distribution et de coopération ayant été préalablement signés, les coûts fixes étant très faibles, l'ensemble des Services commercialisés étant sous traités, les managers de cette entreprise étant tous liés aux résultats commerciaux, les investissements restant à réaliser (qui ne concerne que les recrutements de distributeurs indépendants nécessaire à la distribution des offres E.P.A.D. Services et la politique de communication) sont maîtrisés, les risques de non-paiement étant très improbables, il apparaît clairement que les risques inhérents à la perte des capitaux sont extrêmement faibles.

La rigueur de gestion et corrélativement les investissements maîtrisés, il apparaît fortement improbable que les capitaux investis puissent être perdus, même partiellement.

Il faudrait pour cela que les résultats commerciaux soient particulièrement faibles, voire nuls, compte tenu du seuil de rentabilité d'E.P.A.D. Services.

→ Ce risque est par conséquent hautement improbable.

9.4.4.3. Economies d'échelle difficile à réaliser

La majeure partie de son activité étant sous-traitée, les achats ayant été négociés au plus bas, le niveau de commissionnement incitatif nécessaire des distributeurs indépendants ayant été longuement et commercialement réfléchi, l'administration des ventes faisant l'objet d'une évolution proportionnelle à l'activité, il apparaît pratiquement impossible de réaliser des économies d'échelle. Il serait effectivement très difficile d'en réaliser, tant en terme d'achat, que de production, d'administration ou de vente.

→ Ce risque est donc hautement probable mais pleinement anticipé.

Comme dans tout projet d'entreprise, il existe de nombreux risques. E.P.A.D. Services a choisi, sans en dresser une liste totalement exhaustive, ce qui est hautement impossible, d'anticiper, d'y répondre et d'y remé-

dier objectivement et préalablement. Il ne s'agissait pas de réaliser une thèse sur les probabilités d'apparition de ces risques mais de trouver les solutions nécessaires et adéquates afin de limiter leur apparition ou leur efficacité.

Sans avoir occulté tous ces risques latents ou à venir, dont les dirigeants d'E.P.A.D. Services sont pleinement conscients, le présent projet d'entreprise bénéficie de nombreux attraits humains et financiers, et, conserve toute sa valeur et son ambition à travers ses nombreux points forts.

10

LES CLÉS DE LA RÉUSSITE

Les points forts du projet
Les points forts pour l'investisseur

10.1 Points forts du projet

Les points forts du projet recensés dans ce présent dossier sont les suivants :

22 Points forts
(liste non exhaustive)
Une offre complète de produits et services attractive pour le client
Des prix très compétitifs
Des contrat signés avec tous les acteurs de ce marché
Des produits et Services de Qualité avec peu de S.A.V.
Une adéquation permanente de l'offre avec les besoins du client
Une participation active à l'évolution du marché (AFSSAPS)
Un reporting journalier automatisé
Une structure de coûts fixes faibles
Une communication abondante sur des supports ciblés et tous réseaux
Un contact permanent et facilité avec les distributeurs
L'application de la loi du nombre: Productivité (Bible commerciale)
Un mode de commercialisation innovant
Une gestion automatisée des procédures internes et externes
Un maillage territorial intensif
Des réseaux de distributeurs directs et indirects formés qualitativement
Une péréquation technique et financière en phase avec le marché
Une proximité avec les lobbyiste existants ou à venir
Une gestion commerciale et financière journalière.
L'obtention programmée d'une certification procédurable de qualité
Le maintien d'une veille technologique
Une évaluation attentive et une anticipation des risques programmés
Des partenariats associatifs et institutionnels

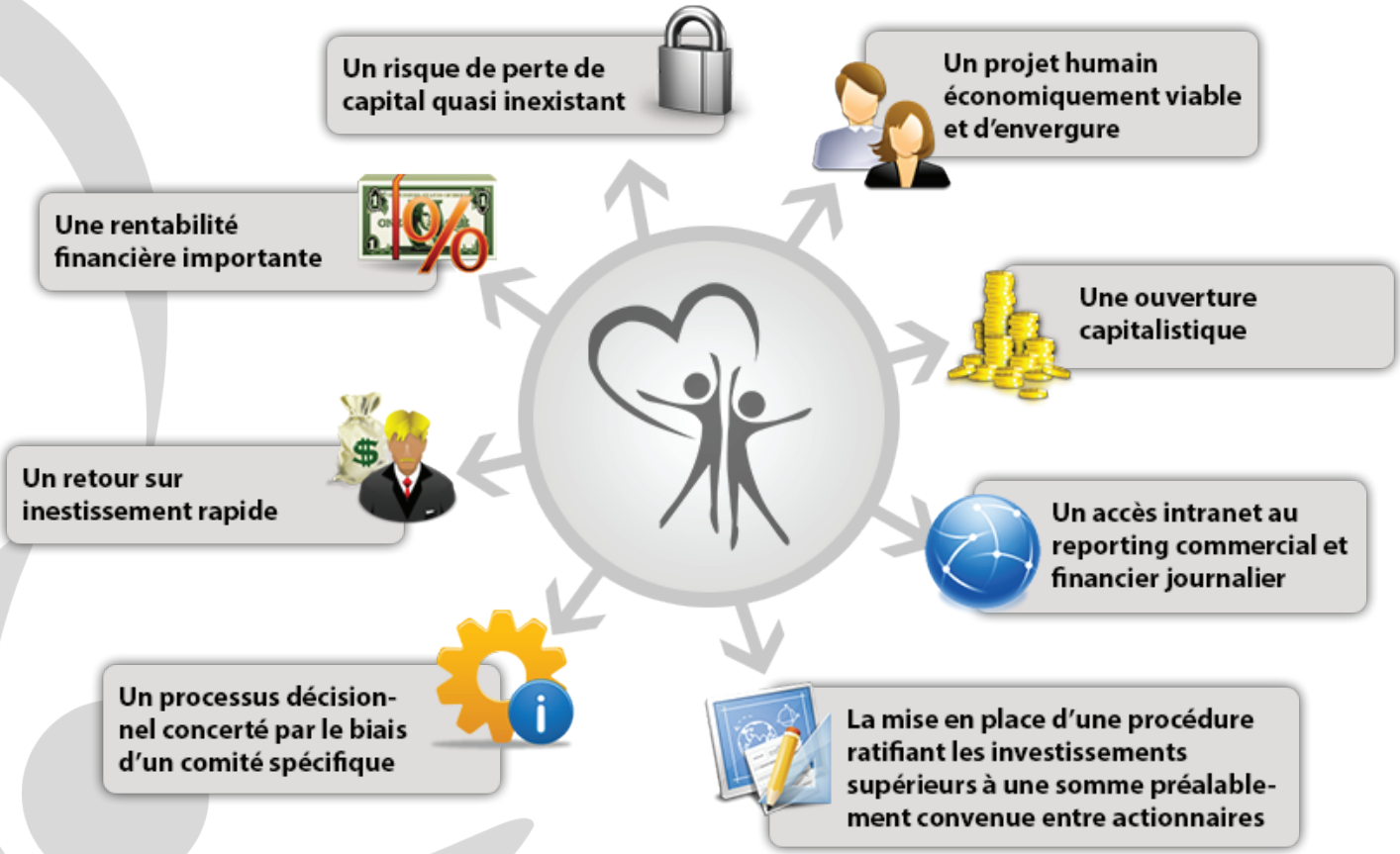
Outre ces points forts de gestion commerciale et financière d'une entreprise, il en est un, qui loin d'être hypocrite et que l'on ne peut critiquer malgré l'absence d'un caractère philanthropique, est prépondérant et incommensurable, audacieux sans prétention, c'est celui de pouvoir sauver des vies, peut-être la vôtre, peut-être la mienne, peut être la sienne…

D'aucuns constateront que cette entreprise réalise de confortables bénéfices en commercialisant ces appareils nécessaires à la survie d'un patient en cas d'arrêt cardiaque, mais n'est-ce pas l'essence même de toute entreprise même si celle-ci présente un caractère opportuniste et indolent induit.

> *Les caractères humains, voire humanistes de cette entreprise sont donc à considérer précautionneusement au regard de l'influence et de l'importance des médias qui seraient susceptibles de s'emparer de ce sujet.*

10.2 Points forts pour l'investisseur

Les points forts de ce projet pour l'investisseur et recensés dans ce présent dossier, sans que cette liste ne soit exhaustive, sont les suivants :


Un risque de perte de capital quasi inexistant
Un projet humain économiquement viable et d'envergure
Une rentabilité financière importante
Une ouverture capitalistique
Un retour sur inestissement rapide
Un accès intranet au reporting commercial et financier journalier
Un processus décisionnel concerté par le biais d'un comité spécifique
La mise en place d'une procédure ratifiant les investissements supérieurs à une somme préalablement convenue entre actionnaires

Tous ces points forts pour l'investisseur militent en faveur d'un investissement maîtrisé, durable s'il le souhaite et sans risque patent d'importance en cas d'échec, et ce, compte tenu de la faiblesse des coûts fixes, des investissements sociétaux nécessaires et programmés.

L'AVENIR NOUS APPARTIENT

Outre ces nombreux points forts, E.P.A.D. Services vous a présenté à travers ce dossier, celui qui est essentiel à votre qualité d'investisseur potentiel, celui d'avoir une « chance » de succès programmé et maîtrisé, lié à une forte rentabilité à court, moyen et long terme.

E.P.A.D. Services prendra en considération, avec la plus grande attention, dans le juste cadre de ses besoins humains et financiers, toutes les intentions d'investissement actives ou inactives qui se présenteront à elle, à la condition que celles-ci ne présentent aucun risque de prise de contrôle capitalistique hostile, avéré ou sous-jacent ou susceptible de ralentir voire remettre en cause le développement de cette entreprise.

John BARBEROUSSE, créateur et fondateur de la société E.P.A.D. Services, est déterminé à céder une fraction du capital social, quelle que soit la forme ou le montant de cette cession ou de ce financement, pourvu que cette cession soit suffisante et réalisée dans l'intérêt exclusif du développement de cette entreprise, lui-même intimement lié au succès humain et financier de cette entreprise.

La mise en place dédiée d'un accès intranet exclusif au système de reporting automatisé sur les états commerciaux et financiers, conforteront valablement l'investisseur.

Cette cession capitalistique ou ce financement pourront se faire sous différentes formes que je vous engage aujourd'hui à nous proposer si ce projet vous paraît réalisable, viable et suffisamment rentable au regard de l'investissement que vous êtes susceptible d'y consacrer.

Monsieur BARBEROUSSE ainsi que ses collaborateurs se tiennent à votre entière disposition pour vous présenter cette entreprise ou pour toutes questions relatives à ce projet d'investissement.

Epad Services

EUROPEAN PUBLIC ACCESS DEFIBRILLATION

jb@epadservices.fr

(+33) 0951 732 752

(+33) 06 09 21 12 12

3 Chemin des Grades 78380 BOUGIVAL

La création de cette entreprise est née d'un constat flagrant concernant l'insuffisance et l'inadéquation entre l'offre et la demande en matière de défibrillateurs (AED) ainsi que des Services y associés (formation et maintenance). En France, 50000 à 60000 personnes meurent d'un arrêt cardiaque chaque année (ARC) et le taux de survie est de 2%. Le marché est quasiment vierge en France. Il y a 10 fabricants dans le monde et seulement une centaine de distributeurs en France.

C'est pourquoi l'entreprise a résumé dans le présent dossier l'étude de faisabilité en France et en Europe sur l'installation de défibrillateurs et des Services y associés.

Monsieur BARBEROUSSE ainsi que ses collaborateurs se tiennent à votre entière disposition pour vous présenter cette entreprise ou pour toutes questions relatives à ce projet d'investissement.

Ayez le réflexe héros!

Soyez prêt à réagir en retrouvant le défibrillateur le plus proche de vous, et les conseils de premiers secours.

Téléchargez l'application E.P.A.D. Services sur votre smartphone. Disponible pour iPhone et téléphones Android.

Renseignez vous sur notre site internet!

Notre site internet vous fournira des compléments d'information si nécéssaire.

Une seule adresse: http://www.epadservices.fr